

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО

«Сибирский федеральный университет»

институт

Экономика и менеджмент

кафедра

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

И. В. Панасенко

подпись инициалы, фамилия

«_____» _____ 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

код – наименование направления

Совершенствование деятельности КПК «Согласие» и повышение качества
оказываемых услуг

тема

Руководитель

подпись, дата

доцент, к.э.н

должность, ученая степень

И. В. Панасенко

инициалы, фамилия

Выпускник

подпись, дата

А. Е. Пучкова

инициалы, фамилия

Абакан 2017

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме:
Совершенствование деятельности КПК «Согласие» и повышение качества
оказываемых услуг

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть

наименование раздела

подпись, дата

И. В. Панасенко

инициалы, фамилия

Аналитическая часть

наименование раздела

подпись, дата

Т. И. Островских

инициалы, фамилия

Проектная часть

наименование раздела

подпись, дата

инициалы, фамилия

Нормоконтролер

подпись, дата

Н. Л. Сигачева

инициалы, фамилия

РЕФЕРАТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ
в форме бакалаврской работы
Совершенствование деятельности КПК «Согласие» и повышение
качества оказываемых услуг

ВКР выполнена на 79 страницах, с использованием 7 иллюстраций, 31 таблицы, 3 формул, 2 приложений, 32 использованных источников, 13 количество листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: кредитный потребительский кооператив, бонусные программы; сберегатели, паевой взнос, резервный фонд, программа кредитования.

Автор работы (номер группы)

_____ А.Е. Пучкова
подпись инициалы, фамилия

Руководитель работы

_____ И.В. Панасенко
подпись инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы — 2017

Цель — исследование проблемы совершенствования деятельности организации кредитной сферы, и разработка мероприятий по повышению качества услуг.

Задачи: изучить экономическую сущность и основные направления совершенствования деятельности организаций; определить критерии и показатели оценки деятельности организации; определить направления совершенствования деятельности и повышения качества услуг потребительского кредитного кооператива; проанализировать эффективность деятельности на примере потребительского кредитного кооператива; разработать рекомендации по совершенствованию его деятельности.

Актуальность темы обоснована тем, что направления совершенствования работы организаций должны быть составной частью их основной деятельности.

Научная новизна работы заключается в проведении системного исследования по вопросам использования всего спектра маркетинговых методов и инструментов для совершенствования деятельности потребительского кооператива и повышения качества оказываемых услуг.

По результатам оценки возможности деятельности организации определены основные направления совершенствования деятельности КПК «Согласие», сформирован план мероприятий по привлечению сберегателей.

В результате проведенных мероприятий выгода КПК «Согласие» от привлечения сберегателей будет состоять в пополнении фонда финансовой взаимопомощи, привлечении дополнительных пайщиков, получении дополнительных ресурсов и реализации своей социальной миссии.

ABSTRACT

The theme of the paper is: «Improvement of the company «Consent» and improving the quality of its services».

The paper has 79 pages, 7 illustrations, 31 tables, 3 formulas, 2 applications, 32 sources, 9 sheets of illustrative material (slides).

Key words: credit consumer cooperative, bonus programs; Savers, share contribution, reserve fund, loan program.

Author

signature

A.E. Puchkova

initials, surname

Supervisor

signature

I.V. Panasenko

initials, surname

Norm controller

signature

E. A. Nikitina

initials, surname

The year - 2017

The goal is to improve the activities of the credit organization, and to develop measures to improve the quality of services.

Objectives: to study the economic essence and main directions of improving the activities of organizations; Determine the criteria and performance indicators of the organization; Identify areas for improving the activities and improving the quality of consumer credit cooperative services; To analyze the efficiency of activities using the example of a consumer credit cooperative; Develop recommendations for improving its activities.

The relevance of the topic is justified by the fact that the directions for improving the work of organizations should be an integral part of their core business.

Scientific novelty of the work is to conduct a systematic study on the use of the entire range of marketing methods and tools for improving the activities of the consumer cooperative and improving the quality of services provided.

Based on the results of the assessment of the organization's activities, the main directions for improving the activities of the company are determined, and a plan of measures to attract savers is formed.

As a result of the actions taken, the benefit from attracting the savers will consist in replenishment of the fund for mutual financial assistance, attraction of additional shareholders, obtaining additional resources and realizing their social mission.

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и менеджмент»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ И.В. Панасенко
подпись инициалы, фамилия
« ____ » _____ 2017 г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы

Студенту Пучковой Анастасии Евгеньевне

фамилия, имя, отчество

Группа ЗС – 73 Направление 38.03.01 Экономика

номер

код

наименование

Тема выпускной квалификационной работы _____

Утверждена приказом по институту № 152 от 28.02.2017

Руководитель ВКР И. В. Панасенко к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент» ХТИ-филиал СФУ.

инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР бухгалтерский баланс организации КПК «Согласие», и отчет прибылях и убытках

Перечень разделов ВКР Теоретическая часть. 1 Теоретические основы совершенствования деятельности организации в условиях рынка. Аналитическая часть. 2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности КПК «Согласие. Проектная часть. 3 Разработка программы повышения эффективности деятельности КПК «Согласие» .

Перечень иллюстративного материала 1 титульный лист, 2 актуальность, 3 цель и задачи работы, 4 основные направления деятельности, 5 Анализ баланса за 2016 год, 6 динамика структуры активов за 2015-2016 гг, 7 динамика коэффициентов ликвидности, 8 анализ показателей рентабельности, 9 Анализ показателей деловой активности, 10 Структура собственного капитала за 2016 г., 11 Направление поиска новых тенденций, 12 план мероприятий по повышению эффективности деятельности.

Руководитель ВКР

подпись

инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению

подпись, инициалы и фамилия студента

« 28 » 02 2017 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	6
1 Теоретическая часть. Теоретические основы совершенствования деятельности организации в условиях рынка	8
1.1 Основные направления совершенствования деятельности	8
1.2 Особенности функционирования и способы совершенствования деятельности организации	14
1.3 Показатели, характеризующие финансовую деятельность организации..	21
2 Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности КПК «Согласие».....	29
2.1 Характеристика организации.....	29
2.2 Анализ активов баланса.....	32
2.3 Анализ пассивов баланса.....	37
2.4 Показатели ликвидности и финансовой устойчивости организации	40
2.5 Оценка эффективности деятельности организации	44
2.6 Управленческий анализ	46
2.7 Заключительная оценка деятельности организации	51
2.8 Вопросы экологии	53
3 Проектная часть. Разработка программы повышения эффективности деятельности КПК «Согласие»	56
3.1 Обоснование мероприятий	56
3.2 Расчет основных показателей	63
3.3 Прогноз показателей по реализации программы.....	68
Заключение	72
Список использованных источников	74
Приложения А – С.....	74

ВВЕДЕНИЕ

Деятельность каждой организации многогранна и имеет самые разные аспекты, но все они тесно связаны между собой. Миссия компании комплексное повышение экономической эффективности бизнеса, начиная с четкого формулирования миссии, видения и стратегии организации. За счет комплексного рассмотрения внешних условий, продукции организации, бизнес - процессов, функций, и других факторов; определенной организационной структуры организации, проведения генеральной линии повышения эффективности от организации в целом, до всех структурных подразделений, управляющих и работников. Каждая действующая организация уже имеет свою сложившуюся систему управления, свои инструментальные средства, свою инфраструктуру.

В условиях жесткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации фирмы должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел, но и вырабатывать долгосрочную стратегию поведения, которая позволяла бы им поспевать за изменениями, происходящими в их окружении. В прошлом многие фирмы могли успешно функционировать, обращая внимание в основном на ежедневную работу, на внутренние проблемы, связанные с повышением эффективности использования ресурсов в текущей деятельности. Сейчас же исключительно важным становится осуществление такого управления, которое обеспечивает адаптацию фирмы к быстро меняющимся условиям ведения бизнеса.

Все вышеизложенное определяет актуальность данного исследования, представляющего важное как научно-теоретическое, так и народнохозяйственное значение.

Целью работы является изучение проблемы совершенствования деятельности организации кредитной сферы, и разработка мероприятий по повышению качества услуг.

Для реализации поставленной цели в настоящей работе необходимо

решить следующие задачи:

- изучить экономическую сущность и основные направления совершенствования деятельности организации;
- определить критерии и показатели оценки деятельности организации;
- определить направления совершенствования деятельности и повышения качества услуг потребительского кредитного кооператива;
- проанализировать эффективность деятельности на примере кредитного потребительского кооператива;
- определить направления и разработать рекомендации по совершенствованию деятельности на примере действующего кредитного кооператива.

Предметом исследования в настоящей работе являются экономические показатели оценки деятельности организации.

Объектом исследования в данной работе выступает кредитный потребительский кооператив «Согласие».

Информационной базой теоретической части являются научно-методические, аналитические работы отечественных и зарубежных ученых в области экономики организаций, экономического анализа и финансового менеджмента.

Проблеме изыскания эффективных методов и средств управления эффективностью деятельности организаций уделялось и уделяется повышенное внимание со стороны представителей самого широкого круга научных направлений. В качестве объекта экономического анализа эффективность деятельности изучалась Г. В. Савицкой, А. Д. Шереметом, М. И. Бакановым, Н. Д. Заварихиным, О. В. Грищенко и др. Этими авторами были разработаны, апробированы и представлены к применению методы экономического анализа эффективности деятельности организаций.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

1.1 Основные направления совершенствования деятельности

Организации стремятся добиться поставленных целей. Для этого им постоянно необходимо находиться в движении. Одного движения недостаточно, необходимо правильное направление. Если организация движется в правильном направлении, она совершенствуется. Совершенствовать можно продукты или услуги организации, доставку клиентам этих продуктов или услуг, или же процесс их создания.

Качество деятельности организации показывает изменение между двумя состояниями организации во времени. Таким образом, качество рассматривается как степень соответствия и совершенствования на всех этапах функционирования организации.

Цели и задачи совершенствования деятельности организаций основываются на результатах оценки степени удовлетворенности клиента (полученной в ходе обратной связи) и показателей деятельности самой организации. Совершенствование деятельности организации должно сопровождаться участием руководства в этом процессе, а также обеспечением всеми ресурсами, необходимыми для реализации поставленных целей [18].

Это достигается следующими действиями:

- определение в качестве цели каждого сотрудника организации непрерывного совершенствования продукции, процессов и систем;
- использование периодической оценки вместо установленных критериев качества для определения области возможного совершенствования;
- постоянное повышение производительности и эффективности всех процессов;
- поощрение профилактических действий;

– обеспечение всех сотрудников организации соответствующим обучением, методиками и инструментами непрерывного совершенствования (например, такими, какие описаны в данной главе);

– создание системы мер для установления, отслеживания и стимулирования улучшений.

Направления улучшения работы организаций должны быть составной частью основной деятельности всех организаций. Их перечень является результатом изучения многочисленных успешных процессов улучшения деятельности в организациях и на предприятиях в развитых странах, а также обобщением опыта передовых организаций. Эти направления таковы:

1. Заинтересованность высшего руководства.
2. Создание коллегиального руководства улучшением деятельности.
3. Вовлечение всего руководящего состава.
4. Обеспечение коллективного участия.
5. Обеспечение индивидуального участия.
6. Создание групп по совершенствованию систем и процессов.
7. Вовлечение поставщиков.
8. Обеспечение качества функционирования систем управления.
9. Формирование стратегии и тактики улучшения деятельности.
10. Создание системы поощрения и признания заслуг.

Заинтересованность высшего руководства выражается в уверенности в том, что предприятие, организация способны на большее, по сравнению с прошлым, абсолютно необходима для начала процесса улучшения работы. Этот процесс начинается с высшего руководства, развивается по мере проявляемой им заинтересованности и прекращается при потере к нему интереса со стороны руководителей [8].

Создание коллегиального руководства улучшением деятельности необходимо и может осуществляться советом или комиссией по улучшению деятельности. Руководящий совет или комиссия представляет собой группу из высших руководителей или их представителей, а также служащих и рабочих.

Совет изучает процесс совершенствования деятельности, и приспособливает его к условиям организации. Опыт показывает, что нет универсальных конкретных рекомендаций, которые соответствуют нуждам повышения качества для всех организаций.

Руководящий совет по улучшению работы играет роль разработчика процесса улучшения деятельности, способствует внедрению и направляет реализацию процесса улучшения деятельности организации и повышения качества услуг.

Вовлечение всего руководящего состава означает, что весь руководящий состав несет ответственность за реализацию процесса улучшения деятельности. Это требует активного практического участия каждого управляющего и руководителя среднего звена в рамках организационной структуры — от генерального директора до главного бухгалтера. Каждому руководителю нужна особая подготовка для понимания новых требований к стандартам деятельности и связанных с ними методов улучшения деятельности [21].

Участие служащих и рабочих означает, что после вовлечения в процесс улучшения деятельности всего руководящего состава наступает пора привлечения служащих и рабочих. Это осуществляется начальником каждого подразделения, формирующим «группу улучшения работы» в составе подразделения. Как руководитель такой группы, начальник отвечает за обучение ее членов использованию тех методов улучшения работы, которым он уже обучен. Задачи группы улучшения работы — определение результатов деятельности своего подразделения и внедрение системы, непрерывно совершенствующей деятельность.

Индивидуальное участие. Как бы ни были важны коллективные действия, нельзя забывать об отдельно взятом человеке. Необходимо разработать систему, способствующую личному участию, оценке и признанию результатов такого участия и вклада, вносимого каждым работником в повышение эффективности и качества.

Группы по совершенствованию систем и процессов необходимы, так как

каждое повторяемое действие в любом подразделении представляет собой процесс, которым можно управлять теми же методами, что применяются при управлении обычным технологическим процессом. Необходимо составить схему последовательности операций, а затем организовать измерения, проверки, обеспечить каналы обратной связи. При осуществлении каждого процесса, хотя он может охватывать многие участки, и даже различные функциональные подразделения, должно быть одно лицо, ответственное за успешное функционирование данного процесса [20].

Группа по совершенствованию систем состоит из отдельных представителей каждого участвующего в процессе подразделения. Такая группа обеспечивает внедрение наиболее эффективной системы взаимодействия подразделений и такое совершенствование части процесса, которое бы не оказывало негативного влияния на весь процесс.

Обеспечение качества функционирования систем управления подразумевает такие подразделения, как службы обеспечения качества и надежности, направляли свои ресурсы на выявление проблем и исправление ошибок. В результате сформировалась система управления «по отклонениям», которая реагировала на возникшие ошибки и пренебрегала более важными профилактическими мероприятиями, недооценивала важность отличных результатов работы в подразделениях, не связанных с процессом производства.

Средства, выделяемые на решение проблем по обеспечению качества услуг, должны быть перераспределены так, чтобы система управления регулировала текущие операции и не допускала возникновения проблем. Нужно лечить больного, а не заниматься болезнями. В большинстве случаев болезнью поражены системы управления.

Формирование стратегии и тактики улучшения деятельности связано с тем, что необходимо разработать долгосрочную стратегию повышения качества. Следует убедиться в том, что все руководители на различных уровнях понимают эту стратегию в той мере, которая необходима для разработки поэтапных краткосрочных планов, удовлетворяющих целям долгосрочной

стратегии. [8].

Краткосрочные планы должны быть включены в годовой план реализации общей стратегии. В течение года должно проверяться выполнение требований этих планов каждой группой сотрудников, точно так же как проверяют сроки выполнения работ, издержки производства и объемы реализации.

Создание системы поощрения и признания заслуг — это процесс улучшения деятельности — это изменение общепринятого подхода к ошибкам. Существуют два пути проведения требуемых перемен. Можно наказывать каждого, кто допускает ошибки при выполнении своих обязанностей, или воздавать должное отдельным работникам и коллективам, которые выполняют поставленную задачу или вносят значительный вклад в процесс улучшения деятельности.

Наилучший путь — признание заслуг работников, в том числе и руководителей, их стимулирование к достижению еще более высоких результатов. Процесс улучшения деятельности — путь к искоренению ошибок в среде руководителей, специалистов, служащих и рабочих.

Результативность процесса улучшения деятельности подразумевает, что обеспечению эффективности процессов является комплексный подход к их организации. Основные причины неудач связаны со следующими просчетами руководства:

- руководство не придерживалось общепринятых основных направлений и подходов к организации процесса улучшения деятельности;
- руководство не приняло в нем участия;
- руководство не рассматривало этот процесс как составную часть всей деятельности;
- руководство не хотело принимать долгосрочные обязательства;
- руководство считало, что проблема заключается в служащих и рабочих, а не в руководстве [8].

Основные условия результативности процесса улучшения деятельности

можно сформулировать так:

- 1) Отношение к потребителю как важнейшему фактору процесса;
- 2) Принятие руководством долгосрочных обязательств по внедрению процесса улучшения деятельности как составной части системы управления;
- 3) Уверенность в том, что нет предела совершенствованию;
- 4) Уверенность в том, что предотвращение проблем лучше, чем реагирование на них после возникновения;
- 5) Заинтересованность, ведущая роль и непосредственное участие руководителей;
- 6) Стандарт работы в виде формулы «ноль ошибок»;
- 7) Участие всех работников, как коллективное, так и индивидуальное;
- 8) Основное внимание совершенствованию процессов, а не людей;
- 9) Вера, что внешние участники процесса, станут партнерами, если поймут задачи организации;
- 10) признание заслуг.

В условиях жесткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации фирмы должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел, но и вырабатывать долгосрочную стратегию поведения, которая позволяла бы им поспевать за изменениями, происходящими в их окружении.

В прошлом многие фирмы могли успешно функционировать, обращая внимание в основном на ежедневную работу, на внутренние проблемы, связанные с повышением эффективности использования ресурсов в текущей деятельности. Сейчас же, хотя и не снимается задача рационального использования потенциала в текущей деятельности, исключительно важным становится осуществление такого управления, которое обеспечивает адаптацию фирмы к быстро меняющимся условиям ведения бизнеса.

1.2 Особенности функционирования и способы совершенствования деятельности организации

Наиболее распространенной организационно-правовой формой микрокредитных организаций во всем мире является кооперативное кредитование, осуществляющее аккумуляцию денежных ресурсов, доступное кредитно-финансовое обслуживание своих членов под более низкий процент. Многолетняя мировая практика показывает высокую экономическую и социальную результативность кредитной кооперации в развитии производства на рыночных основах и в удовлетворении потребительских нужд физических лиц. В России на данном этапе мелкому кредиту отводится роль одного из ключевых инструментов развития малого бизнеса и вовлечения малообеспеченных граждан в деятельность, позволяющую увеличить производство и повысить уровень их жизни [25].

Кредитная кооперация, будучи составной частью рыночной экономики, выступает основой демонополизации финансово-кредитной деятельности, расширения предпринимательской деятельности и повышения уровня доходов населения, что ставит проблему развития кооперативного кредитования в разряд приоритетных.

Кредитный кооператив — это добровольное, самодеятельное и самоуправляемое на демократических началах объединение лиц для создания коллективного денежного фонда или аккумуляции денежных средств, с целью организации взаимного финансирования производственных или потребительских нужд своих членов. Кредитные кооперативы объединяют преимущественно мелких товаропроизводителей, отдельных граждан [5].

Основное отличие кредитных кооперативов от кооперативов других видов состоит в том, что для достижения своих целей они создают денежный фонд, в то время как производственные, сбытовые, снабженческие и другие кооперативы создают хозяйственные предприятия: магазины, склады, фабрики, мастерские, кафе, рестораны и другие предприятия.

Кредитные кооперативы можно классифицировать по трем основным признакам:

- по социальному и профессиональному составу членов (рабочие, крестьянские, кооперативы служащих, студентов, мелких предпринимателей);
- по району деятельности (городские, сельские, районные, межрайонные);
- по назначению выдаваемого кредита (потребительские, производственные кредиты, смешанное кредитование).

В своей деятельности кредитные потребительские кооперативы сталкиваются и с некоторыми проблемами, и их решение способствует перспективной деятельности кредитной кооперации. Основной проблемой, с которой приходится постоянно сталкиваться кредитным кооперативам является недостаток денежных средств. Так же кредитные кооперативы сталкиваются с различными рисками. Риски охватывают все стороны деятельности кредитных кооперативов — как внешние, так и внутренние. В соответствии с этим можно выделить внешние и внутренние риски [25].

Внутренние риски возникают в результате деятельности самих кооперативов и зависят от проводимых ими операций. К блоку внутренних рисков можно отнести следующие типы рисков:

- кредитный риск (риск, связанный с заемщиком и внутренний риск кредитного продукта);
- процентный риск;
- риск ликвидности (риск недостаточной или излишней ликвидности);
- технический риск;
- риск потери деловой репутации;
- налоговый риск;
- операционный риск.

Источник возникновения внешних рисков кроется во внешней среде (по отношению к кредитному кооперативу). Кредитный кооператив не может оказывать на них влияния, но должен предвидеть и учитывать их в своей

деятельности. То есть к блоку внешних, относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью кооператива, а именно:

- политический риск;
- инфляционный риск;
- локализованный риск;
- нелокализованный риск;
- отраслевой риск;
- рыночный риск.

Вышеперечисленные риски присущи в той или иной мере всем кредитно-финансовым учреждениям. Но так как кредитные кооперативы делают ставку на повышенную надежность, для них особенно важно не переступить черту допустимого риска. Для этого необходимо эффективное планирование и управление активами (займами и инвестициями) и пассивами (сбережениями), так чтобы сроки погашения, ликвидность, процентная ставка давали возможность получения наибольшего дохода при удержании риска и ликвидности на требуемом уровне. Управление активами и пассивами осуществляется на перспективной основе и регулируется финансовыми планами.

Все риски тесно взаимосвязаны между собой. Так, операционный риск может вызвать проблемы с ликвидностью. Рыночные риски отражаются на выполнении обязательств перед кредитной организацией, т.е. фактически влияют на кредитный риск. В свою очередь, кредитный риск явным образом влияет на риск ликвидности, поскольку при невыполнении обязательств заемщиками перед кредитной организацией у нее может возникнуть недостаток денежных средств.

Доход пайщиков кооператива и его стабильное финансовое положение напрямую зависит от кредитования. Одновременно не возврат займов, особенно крупных, может привести кредитный кооператив к распаду и к банкротству целого ряда пайщиков данного кооператива. Поэтому управление кредитным риском должно стать необходимой частью стратегии и тактики выживания и

развития любого кредитного кооператива. Оценка кредитных рисков связана с комплексом взаимосвязанных задач по построению системы управления кредитными рисками, которая подразумевает выработку кредитной политики и механизмов ее реализации, эффективное управление риском кредитного портфеля и т. д.

Под кредитным риском подразумеваются непредвиденные обстоятельства, которые могут возникнуть до истечения срока, к которому лицо, получившее отсрочку платежа и ссуду, обязалось погасить задолженность.

Процентный риск относится к колебаниям процентных ставок, которые должны быть выплачены вкладчикам, в то время как кредитный кооператив получает доход по негибким ставкам, привязанным к полученным займам членов.

Риск ликвидности присущ всем кредитным организациям. Под ликвидностью кредитного кооператива следует понимать способность организации своевременно и в полном объеме удовлетворять требования своих вкладчиков и других кредиторов.

Технический риск связан, в основном, с отказом техники, сбоем оборудования, отключением электричества. В результате может произойти потеря важной информации либо застой в работе кооператива.

Операционный риск связан с ошибками, допущенными работниками или пайщиками кооператива в заполнении документов. Для минимизации данного вида риска большое значение играет управление персоналом организации.

Налоговый риск включает в себя возможные изменения налогового законодательства, а также ошибки, допущенные персоналом при исчислении налоговых платежей.

Проявление политических рисков в деятельности кредитной кооперации отражается в возможности получения убытков или сокращения размеров доходов как следствие государственной политики.

Отраслевой риск, который определяется как вероятность потерь в

результате неблагоприятных изменений в экономическом состоянии отрасли и их степени как внутри отрасли, так и по сравнению с другими отраслями.

Инфляционный риск — вид финансового риска, заключающийся в обесценивании активов кредитного кооператива, основную доходную часть которого составляют полученные проценты по займам.

Рыночный риск проявляется через использование кредитными кооперативами таких финансовых инструментов, как банковские депозиты и государственные ценные бумаги. То есть, на их доходность напрямую оказывают влияние изменения, происходящие на финансовых рынках и в политике государства, в частности Центрального банка.

Малое предпринимательство в России, включая формирующийся фермерский уклад, не имеет на сегодняшний момент времени серьезного кредитно-финансового обеспечения. Это является всеобщей проблемой экономики на пути рыночного развития.

Коммерческие банки ориентированы, прежде всего, на работу с крупными заемщиками.

Мелкие предприниматели и сельскохозяйственные производители практически лишены возможности получить кредит, как от государства, так и от коммерческих банков из-за высоких процентных ставок и отсутствия надежных гарантий.

Практика развитых стран и уже накопившийся российский экономический опыт подсказывают, что одним из наиболее эффективных путей кредитования малого бизнеса является создание системы кредитных кооперативов [25].

Решающим фактором успешного функционирования кредитных кооперативов, как позволяет об этом судить уже имеющаяся практика, является то, в какой степени их деятельность, соответствует кооперативной природе и сущности как учреждений мелкого кредита.

Поскольку кооперативы являются средством мобилизации, небольших финансовых ресурсов, которыми, располагают их члены, а число их

учредителей бывает очень невелико, то, на стартовом этапе своей деятельности они, как правило, располагают очень скромными кредитными возможностями. При умелом маневрировании, этими ресурсами и путем привлечения новых членов они могут наращивать свой потенциал и расширять сферу активности при условии продуманной организации кредитно-финансовой деятельности и, строгом соблюдении выработанного регламента.

Основными правилами и принципами успешного функционирования и развития кредитных кооперативов на этапе развития являются, прежде всего: краткосрочность кредита;

- определение максимального размера кредита, предоставляемого одному члену;
- обесценение своевременного возврата кредита через систему залога имущества;
- сбалансированность размеров выданных кредитов и принятых сберегательных вкладов [25].

Очередной кредит каждому члену кооператива может быть выдан лишь при условии своевременного возврата предшествующего. При несоблюдении этого правила нормальная деятельность кооператива парализуется и ставится под вопрос его дальнейшее существование. Поэтому в кооперативе должен быть выработан четкий механизм обеспечения возврата кредита и неотвратимости санкций в случае его просрочки.

Практика показывает, что наиболее действенными мерами в этом, отношении является обязательность залога имущества под выдаваемый кредит и штрафные санкции в случае просрочки.

Жизненно важное значение для успешной деятельности кооператива имеет продуманность системы финансирования его кредитной деятельности.

Существует широко распространенное представление о том, что одним из основных, препятствий к созданию сельских кредитных кооперативов является отсутствие государственной поддержки, которая обычно понимается как вливание государственных средств (либо на безвозмездной основе, либо в виде

беспроцентного кредита) в формирование финансовой базы кооператива.

Предоставление, например, льготного (может быть, даже беспроцентного), государственного кредита облегчит деятельность кооператива на ее стартовом этапе, но не может обеспечить ее стабильности, без запуска механизма, соответствующего кооперативной, сущности этой организации.

Во первых, получение государственных средств порождает иллюзию возможности предоставления кредитов больших размеров (что особенно характерно для кооперативов, с участием в их составе крупных сельскохозяйственных организаций) без должных гарантий их возврата.

Во вторых, это поощряет порожденные советской практикой иждивенческие настроения и влечет за собой наряду с возможным ущербом для независимости Кооператива ослабление, стимула к работе по мобилизации имеющихся у разных слоев сельского населения средств, (какими бы незначительными они ни были), аккумулярование которых укрепляет финансовое положение кооператива на базе самофинансирования.

Кроме того, нельзя сбрасывать со счетов порожденного советской практикой синдрома необязательности не только своевременности, но и вообще возврата государственных кредитов с надеждой на их списание.

Практика показывает весьма плодотворный путь развития кооперативной деятельности с опорой на собственные средства.

И все же основной проблемой, тормозящей процесс развития и процветания кредитной кооперации в России, является общее невыполнение важнейших функций кредитной кооперации, таких как: кредитный анализ, мониторинг займов, управление рисками, вопросы сберегательной политики, эффективность деятельности, бизнес–планирование, ресурсная база деятельности, процентная политика, финансовое регулирование деятельности, организация работы кредитных специалистов, позволяющих организовать работу в кредитном кооперативе, и в системе в целом на цивилизованном, научно обоснованном уровне.

1.3 Показатели, характеризующие финансовую деятельность организации

Из определения экономической эффективности можно сформулировать две основные задачи: прямую – достижение максимального эффекта при заданном уровне затрат (что чаще всего обусловливается ограниченностью ресурсов) и обратную – достижение заданного эффекта при минимальных затратах. Каждой организации за время своей деятельности приходится решать как ту, так и другую задачу.

Показатели финансовой эффективности показывают, насколько кредитный кооператив в целом, организуемая им программа финансовой взаимопомощи, либо ее отдельные компоненты, способны обеспечивать отдачу на вложенные средства, поэтому расчет показателей этой группы сводится к сопоставлениям в различных вариантах массы полученного дохода с затратами, либо со стоимостью финансового инструмента, обеспечившего этот доход.

Показатель доходности портфеля (Ф1) определяется из отношения платежей, внесенных пайщиками по условиям пользования займами к средневзвешенной сумме средств фонда финансовой взаимопомощи (портфеля). Этот показатель может рассчитываться как по портфелю в целом, так и по его отдельным компонентам в различных интервалах отчетности.

$$\Phi 1 = \text{Плат} / \text{Портф.ср.} \times 100 \% \quad (1.1)$$

где: Плат – платежи по условиям пользования займами;

Портф.ср. – средневзвешенная стоимость фонда финансовой взаимопомощи (портфеля);

В расчет этого показателя может включаться как величина фонда финансовой взаимопомощи (с учетом неразмещенных средств), так и величина портфеля – дебиторской задолженности по займам. В первом случае этот показатель соотносится с показателем доходности по привлеченным средствам,

а во втором – отражает эффективность кредитных операций.

Как разновидность этого показателя может рассчитываться показатель доходности активов (Ф2) — из отношения финансового дохода к средневзвешенной за период массе активов, а также доходность собственных средств (Ф3) — из отношения финансового дохода к средней сумме собственного капитала за период.

Наряду с показателями доходности, рассчитываются показатели затратности из отношения стоимости затрат к среднегодовой стоимости портфеля, активов и собственных средств.

Коэффициент затратности портфеля займов (Ф4) определяет долю среднегодовой стоимости портфеля направляемую на его обслуживание. Аналогично, коэффициенты затратности активов (Ф5) и затратности собственных средств (Ф6) определяют соответствующие доли стоимости активов и капитала, направленные на осуществление программы микрофинансирования.

Разница между коэффициентами доходности и затратности дает показатель чистой доходности или убыточности. Например, исходя из приведенных расчетов, значения показателей чистой доходности сводятся к нулю, что, впрочем, не свидетельствует о низкой финансовой эффективности деятельности кооператива.

Операционная окупаемость (Ф7) — определяет уровень превышения финансовых поступлений над расходами. Показатель операционной окупаемости идентичен показателю доходности затрат (Ф8), показывающего долю чистого дохода, приходящегося на рубль операционных расходов.

В зависимости от степени детализации параметров финансового анализа могут рассчитываться более детализированные показатели доходности по основным компонентам расходов.

Ф9 — Доходность (эффективность) финансовых расходов или маржинальная доходность – показывает, величину чистого дохода на каждый рубль финансовых расходов. Этот коэффициент позволяет контролировать и,

при необходимости, корректировать уровень финансовых расходов. Показатель эффективности финансовых расходов рассчитывается из отношения чистого финансового дохода (разницы между поступлениями от оборота фонда финансовой взаимопомощи и расходами на обслуживание личных сбережений пайщиков и прочих привлеченных средств) к сумме финансовых расходов.

Ф 10 — Доходность (эффективность) операционных (административных) расходов — иллюстрирует отдаленность от точки безубыточности. Он рассчитывается из отношения чистого операционного дохода к сумме операционных (административных) расходов.

Доходность операций показывает долю чистого дохода в массе поступлений от оборота фонда финансовой взаимопомощи. В случае если организован отдельный учет расходов по компонентам программы финансовой взаимопомощи, этот показатель может также рассчитываться отдельно.

Маржа — доля поступлений по условиям участия в программах финансовой взаимопомощи к обороту фонда финансовой взаимопомощи. Применительно к займам, маржа может рассчитываться из отношения поступлений по условиям пользования займами к сумме выданных займов за период.

Подобный метод расчета применим для оценки эффективности кредитных продуктов с сопоставимыми сроками оборота. При сопоставлении различных по периодам оборачиваемости компонентов портфеля и кредитных продуктов неизбежно возникает погрешность, связанная с несовпадением периодов выдачи займов с периодами получения платежей, что дает искаженную картину маржи.

Показатели производительности соотносят численность персонала или уровень операционных расходов с количественными или финансовыми показателями программы микрофинансирования (финансовой взаимопомощи).

Производительность кредитного консультанта (менеджера по займам) определяется из отношения количества активных пайщиков к численности

персонала. В развитие этого показателя может отдельно рассчитываться производительность по пайщикам-заемщикам и пайщикам-сберегателям, либо по территориальным подразделениям. Производительность кредитного кооператива может также рассчитываться по количеству выданных займов, числу привлеченных сбережений, объему текущих и конечных просрочек и связанного с ними показателями риска обслуживаемого портфеля.

Если общая оценка производительности показывает изменение интенсивности обслуживания, то многофакторная оценка позволяет оценить вклад каждого работника и может быть положена в основу политики материального стимулирования работников.

Коэффициент операционных расходов может рассчитываться как на каждого активного пайщика, так и на каждый выданный заем и показывает себестоимость обслуживания непогашенной дебиторской задолженности, каждого выданного займа. Этот же коэффициент, отнесенный к сумме выданных займов или к сумме дебиторской задолженности, показывает удельный расход на денежную единицу выданного займа или непогашенной дебиторской задолженности.

В определенной степени, финансовую структуру и надежность отражают описанные выше пруденциальные нормативы. Применяемые в кооперативе показатели дополняют эту систему.

Доля займов в активах – показывает долю портфеля в общей массе активов.

В дополнение может рассчитываться доля займов в оборотных активах, показывающая степень утилизации средств портфеля микрозаймов, или долю временно не размещенных средств.

Доля сбережений в активах – показывает, насколько активы обеспечены личными сбережениями пайщиков. Может рассчитываться по общей массе активов, по стоимости оборотных активов, взвешенных с учетом просроченной задолженности или текущих резервов на покрытие убытков по просроченным займам.

Система показателей качества портфеля иллюстрирует надежность размещения средств фонда финансовой взаимопомощи. Она включает показатели резервирования, не возврата, списания, защиты портфеля, рассчитываемые как по портфелю в целом, так и по его отдельным компонентам, вплоть до отдельных кредитных продуктов.

Уровень резервирования – показывает долю резервов, сформированных в целях погашения потерь от не возврата к сумме дебиторской задолженности.

Уровень не возврата – показывает долю просроченной задолженности в дебиторской задолженности. Как вариант, уровень не возврата может рассчитываться из отношения к сумме выданных займов за период. Это позволяет выявить относительные уровни риска по отдельным кредитным продуктам с высокими циклами оборачиваемости.

Уровень списания – определяется из отношения списанных за период займов к средней сумме непогашенной задолженности, либо к сумме выданных займов.

Уровень защиты портфеля показывает, насколько собственные средства кооператива обеспечивают просроченную задолженность, отнесенную к рисковому портфелю. Рассчитывается из отношения суммы собственных средств и сформированных резервов на восполнение потерь от не возврата займов к сумме текущих просрочек. Может рассчитываться как из отношения общей массы собственных средств, так и без учета средств паевого фонда.

Показатели деятельности и роста отражают динамику изменений количественных показателей программы финансовой взаимопомощи в сопоставлении с прошедшими периодами. Как правило, показатели сопоставляются с аналогичными показателями на начало года, за соответствующий период прошлого года, а для отражения сезонной динамики или темпов развития новых программ сравнение может осуществляться на более частых интервалах (ежемесячно, ежеквартально).

Прирост активных пайщиков – прирост числа клиентов, пользующихся услугами финансовой взаимопомощи. Может измеряться по состоянию на

конец отчетной даты, из сравнения средневзвешенных показателей за период. Рассчитывается в целом по кооперативу, по кооперативным участкам, по компонентам программы финансовой взаимопомощи (предпринимательские и потребительские займы, сбережения), либо по каждому кредитному продукту.

В целях оценки социальной отдачи программы может дополнительно раскрываться информация о численности активных пайщиков — женщин, пайщиков, проживающих в сельской местности.

Прирост численности пайщиков – может рассчитываться по общей массе, по каждому кооперативному участку с выделением возрастной и гендерной структуры пайщиков.

Прирост сбережений – определяется по объему сберегательного портфеля в целом и по средней сумме сбережений.

Прирост суммы и количества выданных займов определяется в целом по кооперативу, по кооперативным участкам, по направлениям кредитования и по кредитным продуктам. Производным является показатель прироста средней суммы займа, позволяющий оценить уровень финансовой потребности по различным направлениям кредитования.

Поскольку кредитный кооператив является финансовой организацией, и основная задача потребительского кредитного кооператива заключается в удовлетворении потребности пайщиков в финансовых ресурсах, понятие ликвидности имеет свою специфику.

Когда речь идет о кредитной (финансовой), организации рекомендуется ликвидность рассматривать с точки зрения размещения и привлечения денежных средств без упоминания обычной дебиторской и кредиторской задолженности, возникающей в кооперативе в связи с текущей деятельностью, не связанной с привлечением и размещением средств. Сроки привлечения денежных ресурсов должны соответствовать срокам размещения денежных ресурсов, что означает гарантированное покрытие возникающих у кооператива обязательств за счет своевременного денежного потока, связанного с возвратом средств по выданным займам или размещенным средствам в ценные бумаги и

депозиты банков

Соблюдение требования ликвидности подтверждается при составлении баланса ликвидности кооператива, когда все вложенные средства, включая выданные займы, соотносятся по срокам с привлеченными ресурсами и собственным капиталом. Показателем соблюдения условия ликвидности является обеспеченный на каждый временной период (день/ неделя/ месяц/ квартал/ год) положительный денежный поток, выраженный в отсутствии дефицита средств на счетах (в кассе) кооператива.

Наиболее общие закономерности ликвидности могут быть выражены формулой:

$$Л_k = \sum K_k / \sum K_{kпс} \leq 1 \quad (1.2)$$

где: $Л_k$ - ликвидность краткосрочная

K_k - краткосрочные кредиты

$K_{kпс}$ - краткосрочных привлеченных средств)

Данный показатель ликвидности означает, что все краткосрочные привлеченные средства должны размещаться в краткосрочные активы (займы) и не могут быть размещены в долгосрочные займы. Если данное соотношение принимает значение >1 , это означает, что часть краткосрочных займов может быть выдана за счет собственного капитала, что вполне возможно, либо за счет долгосрочных привлеченных ресурсов, что является абсолютно недопустимым фактом. Если же значение показателя абсолютной ликвидности принимает значение 10 %.

Естественно, что нормативное значение данного показателя не может полностью обеспечить финансовую устойчивость кредитного кооператива. Другим показателем устойчивости является покрытие рискованных активов кооператива за счет собственного капитала, то есть размер выданных займов потребительским кредитным кооперативом должен превышать суммарные обязательства, выраженные привлеченными средствами (внешними займами и

сбережениями членов кооператива) за счет того, что наиболее рисковая часть активов в обязательном порядке покрывается собственным капиталом. Данный показатель характеризует общую платежеспособность кредитного кооператива.

$$П = \Phi A - A_p / Об \geq 1 \quad (1.3)$$

где: П – платежеспособность;

ΦА - финансовые активы;

А_р - активы с повышенным риском;

Об – обязательства.

В формуле под обязательствами понимаются суммарные обязательства потребительского кредитного кооператива, включая краткосрочные и долгосрочные привлеченные ресурсы. К рисковым активам относятся займы, возврат по которым с высокой степенью вероятности может наступить с задержкой относительно установленного срока, кроме того, к рисковым кредитам относятся займы без обеспечения. Фактически данная формула означает, что все рисковые активы должны в обязательном порядке покрываться собственным капиталом кредитного кооператива.

Следующим требованием, которое в какой-то степени обеспечивает финансовую устойчивость кредитного кооператива, является нормирование максимального размера займа, приходящегося на одного заемщика. Рекомендуется применять такое управление активами, чтобы максимальное значение размера займа, приходящегося на одного заемщика, не превышало 10 % портфеля займов. Дополнительным рычагом управления финансовой устойчивостью потребительских кредитных кооперативов является создание резервного фонда. Величина обязательного резерва должна устанавливаться самим кооперативом, зависит от размера собственного капитала и от доли рискованных кредитов, а также от структуры активных и пассивных операций. Минимальное рекомендуемое значение составляет 10 % от паевого капитала.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО — ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КПК «СОГЛАСИЕ»

2.1 Характеристика организации

Объектом исследований данной работы является кредитный потребительский кооператив «Согласие». Организация зарегистрирована 22 марта 2006 г. регистратором Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы №1 по Республике Хакасия. Компания КПК «Согласие» находится по юридическому адресу 655017, республика Хакасия, город Абакан, улица Богграда, дом 118, помещение 1н.

КПК «Согласие» является некоммерческим объединением юридических и физических лиц, преследуя те или иные цели от материальных нужд, реализованных за счет объединения личных средств (паев и взносов). Правила организации и осуществления деятельности кредитных кооперативов основываются на Гражданском кодексе РФ (ст. 116) и Федеральном законе № 190 от 18.07.2009 № 190 «О кредитной кооперации», других федеральных законов и нормативных правовых актов, настоящего устава и внутренних нормативных документов кооператива.

Кооператив имеет самостоятельный баланс, расчетные и иные счета в банках, печать со своим наименованием, угловой штамп, бланки и другие реквизиты.

В соответствии с целями своей деятельности кооператив имеет право заключать сделки, приобретать имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, выступать истцом и ответчиком в суде. Кооператив помимо организации финансовой взаимопомощи своих членов вправе заниматься иными видами деятельности с учетом ограничений, установленных действующим законодательством РФ, при условии, что такая деятельность служит достижению целей, ради которых создан кооператив, соответствует этим целям и предусмотрена уставом.

Основным видом деятельности является:

1) Привлечение денежных средств от членов кооператива на основании договоров займа, заключаемых с юридическими лицами и договоров передачи личных сбережений, заключаемых с физическими лицами;

2) Предоставление займов членам кооператива на основании договоров займа, заключаемых между кооперативом и заемщиком – членом кооператива.

Компания является субъектом малого и среднего предпринимательства, категория: микропредприятие.

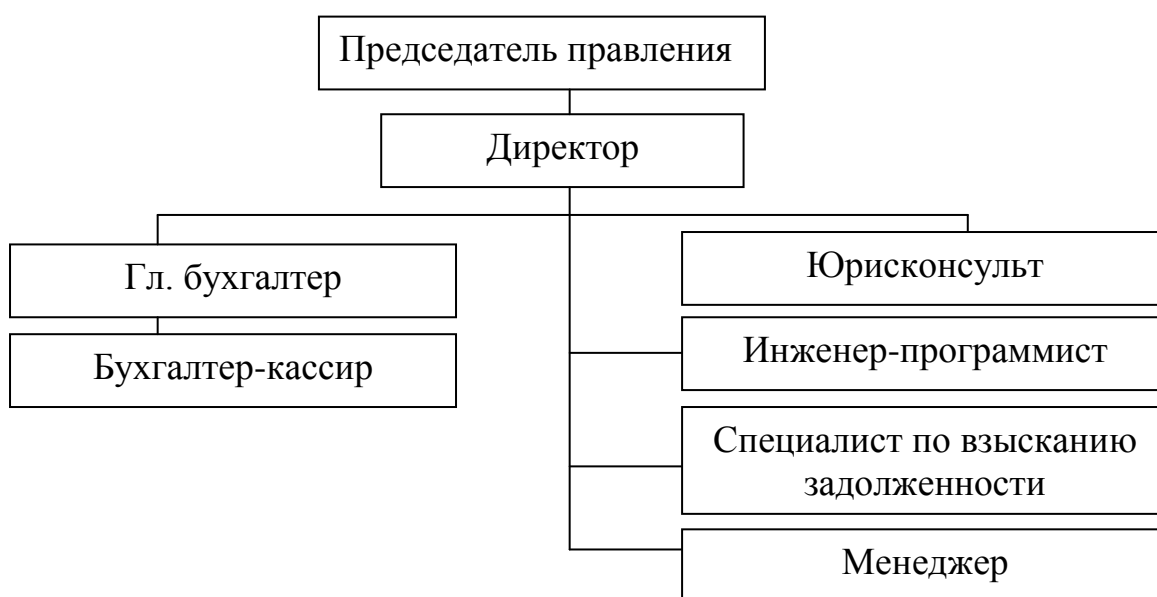


Рисунок 2.1 — Организационная структура КПК «Согласие»

Основные признаки кредитного кооператива таковы:

— членство может быть только добровольным и открытым, поэтому в подобный кооператив может войти любой желающий, если он обязуется соблюдать соответствующие условия;

— кооператив обладает юридической автономией, поэтому он не подчиняется напрямую органам власти и выстраивает свои отношения с другими организациями на основе договоров;

— им присуще самоуправление, вот почему все руководители, которые были избраны составом, в обязательном порядке подчиняются собранию членов кооператива.

Основные направления деятельности КПК «Согласие» приведены на рисунке 2.2.

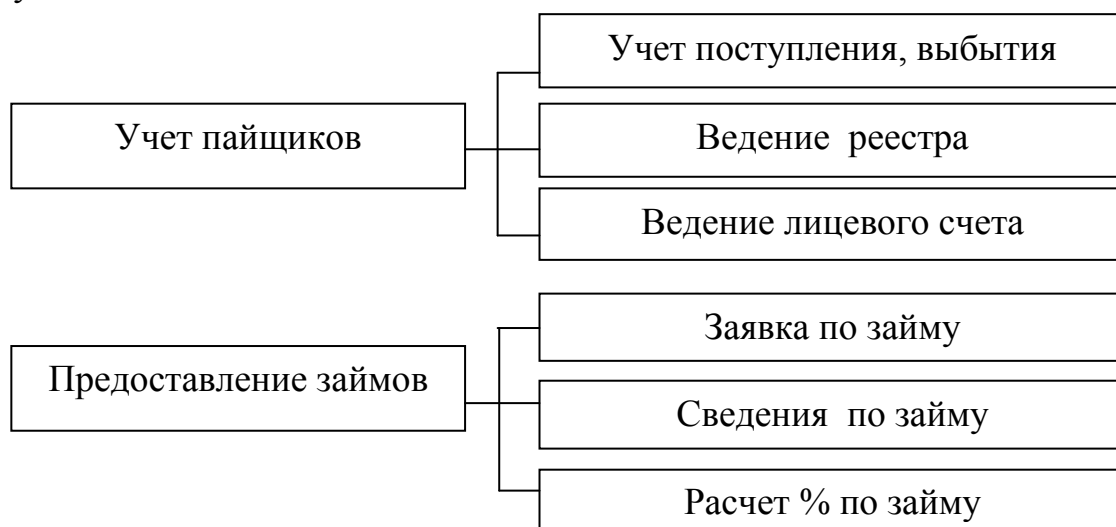


Рисунок 2.2 — Основные направления деятельности КПК «Согласие»

Главная цель КПК «Согласие» – сохранить и приумножить сбережения пайщиков за счет выдачи кредитов. Это относится только к пайщикам конкретного кооператива, именно они, заключив сделку, могут получить от этого выгоду. Что касается денежных средств для займа, то они берутся из паевого фонда, который регулярно пополняют все участники этого фонда.

Финансы ссужаются под проценты, которые превышают среднерыночную процентную ставку банковских вкладов. Все члены кооператива имеют возможность получить достаточно большую прибыль на свой пай, и эта прибыль большая, чем та, которую можно получить от хранения денег на счете в банке, поскольку процент заемщика одновременно является дивидендом кредитора. Учитывая то, что денежные средства, которые были взяты в долг одними членами из состава кооператива у других, и позже все равно возвращаются в кассу (вместе с процентами), размер кассы увеличивается. В то же время растет и прибыль пайщиков, особенно в тех случаях, когда финансовые средства предоставляются в заем не просто, а имеют характер вкладов в различные перспективные бизнес-проекты. Являясь членом кооператива, можно сделать взнос и получать проценты, а также периодически брать кредиты на выгодных условиях.

2.2 Анализ активов баланса

Анализ активов баланса предполагает анализ структуры баланса, анализ внеоборотных и оборотных активов, и валюты анализ баланса организации. Активы предприятия и их структура изучаются как с точки зрения их участия в производстве, так и с точки зрения оценки их ликвидности.

Информационной основой для проведения анализа активов баланса КПК «Согласие» является бухгалтерский баланс за 2016 год (Приложение А).

В таблице 2.1 представлен агрегированный баланс КПК «Согласие» за 2015 г.

Таблица 2.1 — Агрегированный аналитический баланс за 2015 год

Актив	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Пассив	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %
Внеоборотные активы	4 754,0	11,63	Собственный капитал	12 037,0	29,4
Оборотные активы	36 123,0	88,37	Заемный капитал	28 840,0	70,6
Баланс	40 877,0	100,0	Баланс	40 877,0	100,0

Приведенный агрегированный аналитический баланс показывает, что собственный капитал занимает 29,4 %. В структуре активов преобладают оборотные активы 88,37 %. Доля заемного капитала составляет 70,6 %.

Размещение средств фирмы играет большую роль в финансовой деятельности предприятия.

Рассмотрим структуру и динамику актива баланса КПК «Согласие» за 2015 — 2016 гг. в таблице 2.2.

Таблица 2.2 — Структура имущества КПК «Согласие»

Показатели	2015 г.		2016 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс.руб.	% к итогу	Сумма, тыс.руб.	% к итогу	Сумма, тыс.руб.	%
Внеоборотные активы:	4 754,0	11,63	8 311,0	18,15	3 557,0	74,8
Оборотные активы:	36 123,0	88,37	37 470,0	81,85	1 347,0	3,7
Итого	40 877,0	100,0	45 781,0	100,0	4 904,0	12,0

Данные баланса позволяют оценивать структуру активов (имущества) организации, т. е. соотношение внеоборотных и оборотных активов в составе имущества. Внеоборотные активы, которые называют еще неликвидными активами – это часть имущества, оборачивающаяся в течение периода, превышающего 12 месяцев. Иными словами, превращение стоимости этой группы активов в денежные средства происходит по частям, постепенно, в течение длительного времени. С финансовой точки зрения, данные активы точнее было бы называть немобильными.

Оборотные активы – это мобильная часть имущества организации, т. е. вся стоимость числящихся на балансе оборотных активов при нормальных условиях работы в течение года (или даже более короткого периода в пределах года) превращается в денежные средства в результате получения выручки от продаж, оборота ценных бумаг и т. д. Долю оборотных активов в составе имущества принято называть уровнем мобильности имущества.

Соотношение внеоборотных и оборотных активов определяется отраслевой принадлежностью организации и условиями ее деятельности.

По результатам проведенного анализа, в связи с общим изменением валюты баланса КПК «Согласие» изменился и удельный вес внеоборотных активов, с 11,63 % в 2015 году до 18,15 % в 2016г.

Удельный вес оборотных активов в свою очередь претерпел сокращение – с 88,37 % в 2015 году до 81,85 % в 2016 году. Данное изменение характеризует деятельность организации как положительную.

Рассмотрим более детально структуру и динамику внеоборотных активов предприятия, таблица 2.3.

Таблица 2.3 — Структура и динамика внеоборотных активов

Показатели	2015 г.		2016 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс.руб.	% к итогу	Сумма, тыс.руб.	% к итогу	Сумма, тыс.руб.	%
Внеоборотные активы	4 754,0	100,0	8 311,0	100,0	3 557,0	74,8

Основные средства	0	0	5 522,0	66,4	5 522,0	100,0
Финансовые вложения	4 754,0	100,0	2 789,0	33,6	1 965,0	41,3

Как видно из таблицы 2.3, 2015 год в активах организации размещен капитал стоимостью 4 754 тыс. руб. Объем имущества увеличился на 74,8 %.

При этом увеличение объема основных средств организации составило 5 522 тыс. руб. или 100 %. Изменилась доля финансовых вложений — произошло снижение на 41,3 %. Общий объем долгосрочных финансовых вложений снизился на 1 965 тыс. руб. и составил 2 789 тыс. руб. в 2016 году.

Важнейшей составной частью финансовых ресурсов организации являются ее оборотные активы.

Анализ оборотных (текущих) активов КПК «Согласие» представлен в таблице 2.4.

Таблица 2.4 — Анализ структуры и динамики текущих активов

Показатели	2015 г.		2016 г.		Отклонение	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	%
Оборотные активы:	36 123,0	100,0	37 470,0	100,0	1 347,0	3,7
Дебиторская задолженность	180,0	0,5	296,0	0,8	116,0	64,4
Денежные средства	13 764,0	38,1	1 801,0	4,8	-11 963,0	
Финансовые вложения	22 179,0	61,4	35 373,0	94,4	13 194,0	59,5

Структура текущих активов отражает специфику деятельности организации – значительный объем денежных средств и финансовых вложений, при отсутствии материальных запасов.

Что касается динамики оборотных (текущих) активов, то их объем увеличился в 2016 году по сравнению с 2015 годом, на 3,7 %. Существенные изменения в структуре оборотного капитала, говорят о наращивании объема краткосрочных финансовых вложений, абсолютный прирост которых составил 13 194 тыс. руб., темп прироста 59,5 %.

Во время проведения анализа в разрезе его структуры необходимо обязательно выявлять конкретную долю средств в отдельности по каждой статье.

Анализ дебиторской задолженности КПК «Согласие» за 2015-2016 гг. представлен в таблице 2.5.

Таблица 2.5 — Анализ дебиторской задолженности по категориям дебиторов

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонение	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	%
Дебиторская задолженность:	180,0	100,0	296,0	100,0	116,0	64,4
Задолженность по госпошлине	78,0	43,3	118,0	39,9	40,0	51,3
Задолженность по процентам	102,0	56,7	100,0	33,8	-2,0	-2,0
Задолженность по излишне уплаченным налогам и сборам			78,0	26,4	78,0	100,0

Из анализа видно, что величина дебиторской задолженности в 2016 году составила 296 тыс. руб. За 2016 год дебиторская задолженность увеличилась на 116 тыс. руб., темп прироста составил 64,4 %. Основной удельный вес в структуре дебиторской задолженности в 2015 году составляет задолженность по процентам 56,7 %. В 2016 году задолженность по процентам составила 33,8 %, задолженность по госпошлине 39,9 %, по излишне уплаченным налогам и сборам 26,4 %.

Анализ оборачиваемости оборотных средств КПК «Согласие» приведен в таблице 2.6.

Таблица 2.6 — Анализ оборачиваемости оборотных средств

Показатели	Ед. изм.	2015 г.	2016 г.
Выручка (проценты к получению)	тыс. руб.	5 410,0	4 266,0
Краткосрочные текущие активы	тыс. руб.	36 123,0	37 470,0
Оборачиваемость оборотных средств	об.	0,15	0,11
Продолжительность оборота	дни	2 437,0	3 206,0

Анализ оборачиваемости оборотных средств КПК «Согласие» указывает на то, что в 2016 году оборачиваемость снизилась. Оборотные средства КПК «Согласие» представлены главным образом краткосрочными финансовыми вложениями, период оборачиваемости которых составляет не менее 3 лет.

В 2015 году число оборотов оборотных средств в выручке от реализации составляло 0,15 оборотов, в 2016 году составило 0,11 оборотов.

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности КПК «Согласие» приведен в таблице 2.7.

Таблица 2.7 — Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности

Показатель	Ед. изм	2015 г.	2016 г.	Отклонения
Дебиторская задолженность	тыс. руб.	180,0	296,0	116,0
в том числе:	тыс. руб.			0
Задолженность по процентам	тыс. руб.	102,0	100,0	- 2,0
Выручка (проценты к получению)	тыс. руб.	5 410,0	4 266,0	- 1 144,0
Доля дебиторской задолженности в выручке от реализации	%	3,3	6,9	3,6
Оборачиваемость дебиторской задолженности	об.	30,1	14,4	- 15,6
Период погашения дебиторской задолженности	дни	12,0	25,0	13,0

Доля дебиторской задолженности КПК «Согласие» в выручке, сумма которой представлена процентами к получению составляет 3,3 % в 2015 году и 6,9 % в 2016 году. Оборачиваемость дебиторской задолженности снизилась, и увеличился период ее погашения на 13 дней (с 12 до 25 дней).

Состояние и использование оборотных средств КПК «Согласие» рассмотрим в таблице 2.8.

Таблица 2.8 — Состояние и использование оборотных средств

Показатели	Ед. изм.	2015 г.	2016 г.	Отклонения
Средняя величина оборотных средств, в том числе:	тыс. руб.	33 527,0	36 797,0	3 270,0
— средств в расчетах	тыс. руб.	1 569,0	238,0	- 1 331,0
— денежных средств и краткосрочных финансовых вложений	тыс. руб.	31 958,0	36 559,0	4 601,0
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	тыс. руб.	0,16	0,12	0,0
Длительность оборота	дн.	2 262,0	3 148,0	886,4
Коэффициент закрепления		6,2	8,6	2,4
Доля оборотных средств в валюте баланса	%	82,0	80,4	- 1,6

Средняя величина оборотных средств КПК «Согласие» возросла на 3270 тыс. руб., в том числе денежные средства и краткосрочные финансовые вложения возросли на 4601 тыс. руб., а средства в расчетах снизились на 1 331 тыс. руб. Доля оборотных средств в валюте баланса составляет 82 % в 2015

году и 80,4 % в 2016 году. Низкая оборачиваемость обусловлена спецификой деятельности – финансовые услуги.

2.3 Анализ пассивов баланса

Сведения, которые приводятся в пассиве баланса, позволяют определить, какие изменения произошли в структуре собственного и заемного капитала, сколько привлечено в оборот организации долгосрочных и краткосрочных заемных средств, т. е. пассив показывает, откуда взялись средства, кому обязана за них организация.

Рассмотрим структуру и динамику пассивов КПК «Согласие» за 2015 — 2016 гг. в таблице 2.9.

Таблица 2.9 — Анализ структуры и динамики пассивов

Показатели	2015 г.		2016 г.		Отклонение	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	%
Всего источников, в т. ч:	40 877,0	100,0	45 781,0	100,0	4 904,0	12,00
собственных	12 037,0	29,4	10 296,0	22,5	-1 741,0	-7,0
заемных	28 840,0	70,6	35 485,0	77,5	6 645,0	7,0
из них:					0	
долгосрочных	2 703,0	6,6	0	0,0	-2 703,0	- 6,6
краткосрочных	26 137,0	63,9	35 485,0	77,5	9 348,0	13,6

На основании данных, представленных в таблице 2.9, видим, что собственный капитал составляет 29,4 % в 2015 году и 22,5 % в 2016 году. Заемные источники соответственно составляют 70,6 % и 77,5 % в структуре пассивов организации. В структуре заемных средств основной удельный вес принадлежит краткосрочным заемным ресурсам 63,9 % в 2015 году и 77,5 % в 2016 году.

Структура собственного капитала КПК «Согласие» имеет свою специфику, которую необходимо учитывать при оценке пассивов организации. Основой собственного капитала является паевой фонд, целевые средства, фонд недвижимого и особо ценного имущества, резервный и иные целевые фонды.

Анализ структуры и динамики собственного капитала КПК «Согласие» за

2015 - 2016 гг. приведен в таблице 2.10.

Таблица 2.10 — Анализ структуры и динамики собственного капитала

Показатели	2015 г.		2016 г.		Отклонение	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	%
Всего собственный капитал	12 037,0	100,0	10 296,0	100,0	-1 741,0	-14,46
Паевой фонд	2 606,0	21,6	2 834,0	27,5	228,0	8,75
Целевые средства		0,0	84,0	0,8	84,0	
Фонд недвижимого и особо ценного имущества		0,0	5 522,0	53,6	5 522,0	
Резервный фонд	9 431,0	78,35	1 856,0	18,0	-7 575,0	-80,32

Как видно из таблицы 2.10, удельный вес паевого фонда в структуре собственного капитала КПК «Согласие» составляет 27,5 %. За 2015 —2016 гг. произошло увеличение паевого фонда на 228 тыс. руб., темп прироста составил 8,75 %. Резервный фонд, являющийся обязательным для финансовой организации, составляет 78,35 % в 2015 году и 18 % в 2016 году. Изменения вызваны перераспределением средств резервного фонда в фонд недвижимого и особо ценного имущества, удельный вес которого составил в 2016 году 53,6 %.

Снижение собственного капитала КПК «Согласие» в 2016 году составило 1741 тыс. руб., 14,46 %, что связано именно с изменениями резервного фонда организации. Целевые средства в сумме 84 тыс. руб. представляют собой членские взносы членов кооператива. Их удельный вес составил 0,8 %.

Структура собственного капитала КПК «Согласие» за 2016 год приведена на рисунке 2.3.

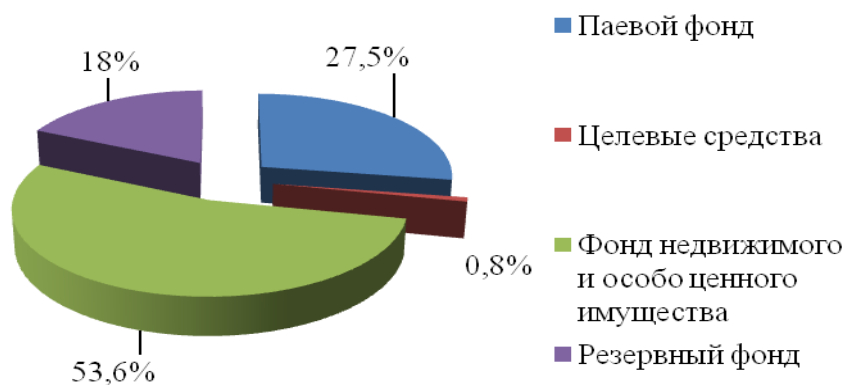


Рисунок 2.3 — Структура собственного капитала за 2016 год

Заемные источники в пассиве баланса КПК «Согласие» делятся на краткосрочные и долгосрочные, где основную часть занимают краткосрочные обязательства и это оценивается положительно.

Данные таблицы 2.11 позволяют судить о категориях кредиторов, предоставляющих капитал во временное пользование КПК «Согласие».

Таблица 2.11 — Структура и динамика заемного капитала

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонение	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	%
Всего заемного капитала:	26137,0	100,0	35485,0	100,0	9348,0	35,77
Краткосрочные кредиты и займы	25794,0	98,7	32707,0	92,2	6913,0	26,80
Кредиторская задолженность, в том числе:	109,0	0,4	2562,0	7,2	2453,0	2250,4
по налогам и сборам	43,0	0,2	46,0	0,1	3,0	6,98
соцстрах	66,0	0,3		0,0	-66,0	-100,0
прочие кредиторы (плата за привлеченные средства)			2516,0	7,1	2516,0	

Значения кредиторской задолженности организации в 2016 году увеличилось на 2453 тыс. руб. за счет задолженности по уплате за привлеченные средства. Кредиторская задолженность составляет 7,2 % в структуре всего краткосрочного заемного капитала в 2016 году, 92,2 % приходится на краткосрочные кредиты и займы, абсолютный прирост кредитов

и займов составил 6913 тыс. руб. темп роста 26,8 %.

Таким образом, структура имущества и источников КПК «Согласие» является сбалансированной и отражает специфические особенности обусловленные родом деятельности организации.

Имеют место особенности формирования структуры собственного капитала: отсутствие уставного фонда, наличие паевого и резервного фондов; преобладание заемных средств.

Особенности состава имущества: отсутствие материальных запасов, небольшой удельный вес дебиторской задолженности и наличие значительных краткосрочных финансовых вложений.

2.4 Показатели ликвидности и финансовой устойчивости организации

Финансовое состояние КПК «Согласие» – это, прежде всего, характеристика и оценка его платежеспособности, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами. Обладание финансовой платежеспособностью неразрывно связано с обеспеченностью потребительского общества собственными оборотными средствами.

Одним из инструментов исследования финансовой устойчивости и конкурентоспособности потребительских обществ является анализ собственных оборотных средств и финансового состояния.

Агрегированный аналитический баланс КПК «Согласие» за 2015–2016 гг. приведен в таблице 2.12.

Таблица 2.12 — Агрегированный аналитический баланс тыс. руб.

Статьи	2015 г.	2016 г.
1. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	35 943,0	37 174,0
2. Дебиторская задолженность и прочие оборотные активы	180,0	296,0
3. Запасы и затраты	0	0
4. Прочие активы	0	0

Всего текущих активов (оборотных средств)	36 123,0	37 470,0
5. Имобилизованные средства (внеоборотные активы)	4 520,0	8 095,0
Итого активов (имущество)	40877,0	45781,0
1. Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы	109,0	2 562,0
2. Краткосрочные кредиты и займы	25 794,0	32 707,0
Всего краткосрочный заемный капитал (краткосрочные обязательства)	25 903,0	35 269,0
3. Долгосрочный заемный капитал (долгосрочные обязательства)	2 703,0	0
4. Собственный капитал	12 037,0	10 296,0
Итого пассивов	40 877,0	45 781,0

Данные таблицы 2.12 свидетельствуют о том, что в 2015 году валюта баланса КПК «Согласие» составляла 40 643 тыс. руб. без учета доходов будущих периодов в сумме 234 тыс. руб. В 2016 году наблюдается увеличение валюты баланса до 45 565 тыс. руб., (без учета доходов будущих периодов 216 тыс. руб.) что свидетельствует о росте масштабов деятельности предприятия. Далее сгруппируем активы и пассивы баланса КПК «Согласие» по степени ликвидности в таблице 2.13.

Таблица 2.13 — Группировка статей баланса тыс. руб.

Актив	2015 г.	2016 г.	Пассив	2015 г.	2016 г.
Наиболее ликвидные активы, Анл	35 943,0	37 174,0	Наиболее срочные обязательства, Пнс	109,0	2562,0
Быстро реализуемые активы, Абр	180,0	296,0	Краткосрочные обязательства, Пкс	25 794,0	32 707,0
Медленно реализуемые активы, Амр	0	0	Долгосрочные обязательства, Пдс	2 703,0	0
Трудно реализуемые активы, Атр	4 520,0	8 095,0	Постоянные пассивы, Пп	12 037,0	10 296,0
Баланс	40 643,0	45 565,0	Баланс	40 643,0	45 565,0

Основываясь на внешних признаках ликвидности и платежеспособности, КПК «Согласие», приведенных в таблице 2.13, кооператив нельзя признать абсолютно платежеспособным. При этом, организация располагает

наибольшим объемом наиболее ликвидных активов, которых достаточно для погашения как наиболее срочных, так и краткосрочных обязательств. Коэффициентный анализ ликвидности представлен в таблице 2.14.

Таблица 2.14 — Расчет коэффициентов ликвидности

Показатели	2015 г.	2016 г.	Нормативное значение	
			отечественные нормативы	зарубежные нормативы
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,39	1,054	$\geq 0,1$	$\geq 0,2$
Коэффициент критической ликвидности	1,395	1,062	$\geq 0,7 — 0,8$	$\geq 1,5$
Коэффициент текущей ликвидности	1,395	1,062	$\geq 1,2 — 1,5$	$\geq 2,0$

Как видно из таблицы 2.14, коэффициент абсолютной ликвидности или норма денежных резервов, за 2016 год года составляет 1,054, то есть, наиболее ликвидных активов достаточно для покрытия наиболее срочных обязательств.

Анализ коэффициента критической ликвидности показывает, насколько быстро можно погасить краткосрочные обязательства оборотными активами, в 2016 году, данный коэффициент составил 1,062, что положительно характеризует организацию с точки зрения платежеспособности.

Значение коэффициента текущей ликвидности, равное 1,062, чуть ниже границы нормативного значения, что констатирует нормальное состояние текущей платежеспособности и ликвидности.

Для оценки состояния запасов и затрат используем данные, приведенные в таблице 2.15.

Таблица 2.15 — Анализ источников формирования тыс. руб.

Показатели	Годы		Изменение
	2015	2016	
1. Источники собственных средств	12 037,0	10 296,0	-1 741,0
2. Основные средства и вложения	4 754,0	8 311,0	3 557,0
3. Наличие собственных оборотных средств	7 283,0	1 985,0	-5 298,0
4. Долгосрочные и среднесрочные кредиты	2703,0	0	-2 703,0

5. Наличие собственных долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	9 986,0	1 985,0	-8 001,0
6. Краткосрочные кредиты и займы	26137,0	35485,0	9 348,0
7. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	36 123,0	37 470,0	1 347,0
8. Общая величина запасов и затрат	0	0	0
9. Излишек или недостаток собственных оборотных средств	7 283,0	1 985,0	-5 298,0
10. Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	9 986,0	1 985,0	-8 001,0
11. Излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов и затрат	36 123,0	37 470,0	1 347,0

Данные анализа в таблице 2.15 свидетельствуют, что у КПК «Согласие» в 2016 году имеется излишек собственных оборотных средств в сумме 1985 тыс. руб. Излишек общей величины основных источников формирования запасов и затрат в 2016 году равен 37470 тыс. руб., что больше чем в 2015 году на 1347 тыс. руб. Относительные показатели финансовой устойчивости КПК «Согласие» представлены в таблице 2.16.

Таблица 2.16 — Показатели финансовой устойчивости

Показатели	Рекомендуемые значения	2015 г.	2016 г.	Отклонения
1. Коэффициент автономии	$\geq 0,5$	0,29	0,22	- 0,07
2. Коэффициент обеспеченности оборотных средств	$\geq 0,1$	0,20	0,05	- 0,15
3. Коэффициент маневренности	$\geq 0,3$	0,61	0,19	- 0,41
4. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств		2,62	17,88	15,26

Как видно из таблицы 2.16, практически все показатели дают положительную оценку финансовой устойчивости в 2015 году. Снижение коэффициента обеспеченности оборотных средств в 2016 году, обусловлено снижением собственного капитала при увеличении объема текущих оборотных активов, которое так же повлияло на снижение коэффициента маневренности при увеличении валюты баланса. Коэффициент автономии организации в 2015 году составлял 0,29, в 2016 году составил 0,22, что говорит об отсутствии

финансовой устойчивости организации.

КПК «Согласие» является финансовой организацией, поэтому отсутствие запасов и затрат является нормальным, так же как и преобладание заемных источников финансирования. Кооператив финансируется за счет заемного капитала, значение коэффициента соотношения заемных и собственных средств в 2015 году 2,62, в динамике отмечается увеличение соотношения собственных и заемных средств в сторону увеличения заемных на 15,26.

На основе рассчитанных показателей можно сделать вывод, что финансовая ситуация, сложившаяся в КПК «Согласие» нуждается в улучшении в части повышения эффективности деятельности, так как основной проблемой является наличие убытков и в связи с этим низкая рентабельность.

2.5 Оценка эффективности деятельности организации

Далее проанализируем показатели финансовых результатов КПК «Согласие» за 2015–2016 гг. по данным отчета о финансовых результатах (Приложение Б) в таблице 2.17.

Таблица 2.17 — Финансовые результаты

Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонение	
			Сумма тыс. руб.	%
Проценты к получению	5 410,0	4 266,0	-1 144,0	-21,15
Проценты к уплате	-4 621,0	-5 249,0	628,0	13,59
Прочие доходы	657,0	325,0	-332,0	-50,53
Прочие расходы	-225,0	-46,0	179,0	-79,56
Прибыль (убыток) до налогообложения	1 221,0	-704,0	-1 925,0	-157,66
Изменение отложенных налоговых обязательств	-211,0	140,0	351,0	-166,35
Прибыль чистая	1 010,0	-564,0	-1 574,0	-155,84

Анализ данных таблицы 2.17 свидетельствует о том, что в 2016 году предприятие получило убыток в размере 564 тыс. руб., по сравнению с 2015 годом сумма убытков уменьшилась на 1 574 тыс. руб., темп снижения составил 155,84 %. Причиной убытков является рост объема процентов к уплате. Сумма

процентов к уплате в 2016 году составила 5 249 тыс. руб.

Анализ показателей деловой активности включает расчет критериев экономической эффективности деятельности организации, исчисленные по выручке от реализации, представленных в таблице 2.18.

Таблица 2.18 — Показатели деловой активности

Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонения (+, -)
Коэффициент деловой активности	0,13	0,09	-0,04
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	0,150	0,114	-0,04
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	0,449	0,414	-0,04
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	0,207	0,120	-0,1

По данным таблицы 2.18, значение коэффициентов деловой активности и оборачиваемости оборотных активов меньше 1, организация, вкладывая средства в имущество, получает отдачу в размере в пределах 13 коп на 1 рубль выручки в 2015 году и 9 копеек в 2016 году. Коэффициенты оборачиваемости собственного капитала имеет значение 0,414, что ниже показателя 2015 года на 0,04 оборота. Причиной снижения показателей явилось снижение выручки в 2016 году.

Показатели рентабельности рассчитываются как отношение показателей прибыли к показателям средних за отчетный год активов организации. В качестве показателя прибыли могут использоваться валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, прибыль от обычной деятельности, чистая прибыль, таблица 2.19.

Таблица 2.19 — Показатели рентабельности

Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонения
Рентабельность конечных результатов	-18,7	13,2	-31,89
Рентабельность активов	2,5	-1,2	-3,70
Рентабельность оборотных средств	2,8	-1,5	-4,30
Рентабельность собственного капитала	8,4	-5,5	-13,87
Рентабельность заемного капитала	3,9	-1,6	-5,45

Согласно данных таблицы 2.19, за 2016 год все показатели рентабельности, рассчитанные на различных стадиях прибыли, имеют отрицательное значение, ввиду полученного в 2016 году убытка.

Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития организации, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности организации и отсутствию у нее средств для развития производства, а избыточная — препятствовать развитию, отягощая затраты излишними и резервами.

2.6 Управленческий анализ

Поскольку потребительский кооператив является кооперативной некоммерческой организацией, его деятельно финансируется за счет вступительных и паевых взносов членов кооператива, а также прибыли от предпринимательской деятельности и некоторых других источников.

Количественная характеристика пайщиков КПК «Согласие» представлена в таблице 2.20 на основе анализа данных мониторинга объемов продаж.

Таблица 2.20 — Динамика активных клиентов и кредитного портфеля КПК «Согласие»

Показатели	Годы		Отклонения
	2015	2016	
Количество активных клиентов, чел.	113,0	114,0	+1
Количество активных сберегателей, чел.	52,0	51,0	-1
Количество активных займов	110,0	113,0	+3
Количество активных сберегательных счетов	111,0	111,0	-
Сумма полученных обязательных паевых взносов, тыс. руб.	58 022,0	55 050,0	-2 972

Как видно из таблицы 2.20, КПК «Согласие» имеет стабильный состав активных клиентов и сберегателей, размещающих денежные средства на депозитах предприятия.

КПК «Согласие» предлагает ряд продуктов и услуг в ответ на спрос клиентов с разными бизнесами и разными запросами по капиталу. Этот ряд включает групповой и индивидуальный продукты.

Методология группового финансирования КПК «Согласие» разработана для того, чтобы предоставлять займы предпринимателям, которые имеют простые виды бизнеса, у которых нет возможности обеспечить заем.

Структура выданных КПК «Согласие» займов в 2016 году представлена на рисунке 2.4.

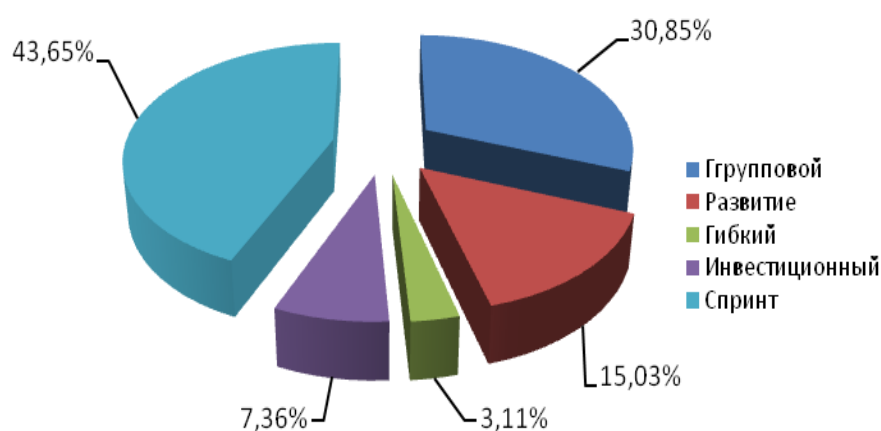


Рисунок 2.4 — Структура выданных КПК «Согласие» займов в 2016 году

Данные рисунка 2.4 показывают, что деятельность КПК «Согласие» в области кредитования направлена на финансирование бизнес-проектов.

Анализ полученного дохода от портфеля займов КПК «Согласие» за 2015–2016 гг.. приведен в таблице 2.21.

Таблица 2.21 — Анализ полученного дохода от портфеля займов тыс. руб.

Показатели	Годы		Отклонения
	2015	2016	
1.Сумма полученного дохода от портфеля займов, и за пользование личными сбережениями, в т.ч:	12 598,0	13 182,7	584,7
полученные проценты по договорам займа	4 288,7	4 265,7	-23,0
полученная неустойка по просроченным займам	110,4	112,8	2,4
полученные членские взносы за пользование займом	7 954,5	8 555,1	600,6

полученные членские взносы по личным сбережениям	244,3	249,0	4,7
2.Вступительные взносы	277,0	210,4	-66,6
3.Иной возврат денежных средств	128,7	131,3	2,6
Всего поступление	13 003,8	13 524,4	520,6

Из таблицы 2.21, видно, что сумма полученного дохода от портфеля займов, и за пользование личными сбережениями за 2015 — 2016 гг. увеличилась на 584,7 тыс. руб. Наибольший прирост в сумме полученных денежных средств составляют членские взносы за пользование займом.

По данным мониторинга ежемесячных объемов продаж КПК «Согласие» была проведена выборка таких клиентов и сгруппирована по годам.

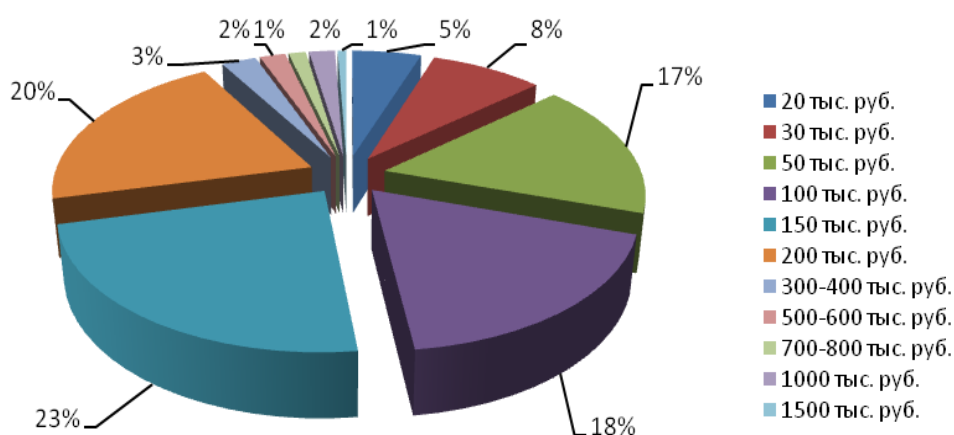


Рисунок 2.5 — Структура продаж по величине кредита в 2016 г.

Эффективность организации кредитования определена не только возвратностью выданных займов, но и повторяемостью, т. е. числом клиентов КПК «Согласие», которые пришли брать заем во второй и последующий раз. Динамика повторных займов приведена в таблице 2.22.

Таблица 2.22 — Динамика повторных займов за 2015 — 2016 гг.

Показатели	Годы		Отклонение
	2015	2016	
Количество активных клиентов, чел.	113,0	114,0	+1

Повторный кредит, чел.	78,0	85,0	+7
Удельный вес повторных клиентов, %	69,0	74,6	+5,6

Таким образом, наблюдается устойчивая тенденция – каждый пятый клиент возвращается кредитоваться снова в КПК «Согласие».

КПК «Согласие» предлагает небольшие займы и сберегательные программы. Благодаря этим займам пайщики могут инвестировать в собственный малый бизнес и развивать его, что положительно сказывается на их доходах. Являясь финансовой организацией КПК «Согласие» как непроизводственное предприятие, имеет ограниченный перечень затрат: затраты на оплату труда и отчисления в страховые фонды. Анализ затрат КПК «Согласие» приведен в таблице 2.23.

Таблица 2.23 — Анализ затрат

Наименование	2015 г.		2016 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	По сумме	По уд. весу,
Затраты на оплату труда	3 998,0	49,3	4 660,0	52,5	662,0	116,5
Отчисление в фонд на соц. страхование	2 035,0	25,1	2 041,0	23,0	6,0	100,3
Прочие затраты	2 077,0	25,6	2 172,0	24,5	95,0	104,6
Полная себестоимость	8 110,0	100,0	8 872,0	100,0	762,0	109,4

Как видно из таблицы 2.23, затраты КПК «Согласие» по сравнению с 2016 годом увеличились на 762 тыс. руб., в том числе за счет увеличения затрат на оплату труда на 662 тыс. руб., отчислений в фонды на 6 тыс. руб., на прочие затраты на 95 тыс. руб.

Произведем анализ структуры и состава оплаты труда КПК «Согласие» за 2015 –2016 гг. (таблица 2.24).

Таблица 2.24 — Анализ состава и структуры фонда оплаты труда работников

Наименование	2015 г.		2016 г		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Темп роста, %

Фонд заработной платы, всего:	4592,0	100,0	4840,0	100,0	247,6	5,4
—выплаты по должностным окладам	2153,0	46,9	2254,0	46,6	101,2	4,7
—премии и вознаграждения 20 %	431,0	9,4	451,0	9,3	20,2	4,7
—за стаж от 10 %	522,0	11,4	532,0	11,0	10,0	1,9
—выплаты по районным коэффициентам и % надбавкам	1487,0	32,4	1603,0	33,1	116,2	7,8

Как видно из таблицы 2.24, фонд заработной платы за исследуемый период увеличился, что в абсолютном значении составило 347,6 тыс. руб., темп прироста составил 5,4 %. В состав заработной платы работников КПК «Согласие» за 2015–2016 гг. входят: выплаты по должностным окладам 46,6 %; выплата премий и вознаграждений 9,3 %; выплаты за стаж работы 11 %; выплаты по районным коэффициентам 33,1 %.

Структура фонда оплаты труда КПК «Согласие» за 2016 год приведена на рисунке 2.5.

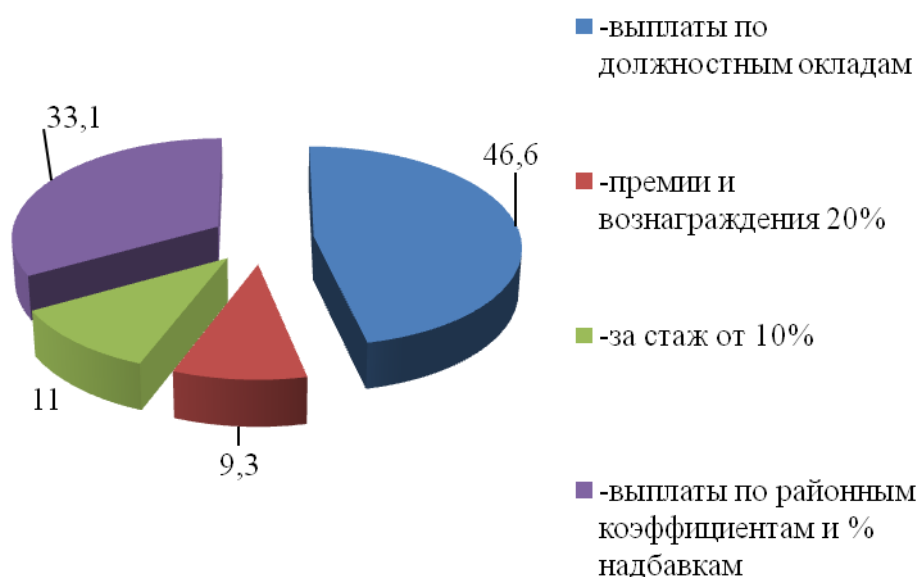


Рисунок 2.5 – Структура фонда оплаты труда КПК «Согласие» за 2016 год

На основе проведенного исследования деятельности КПК «Согласие» можно сформулировать заключение, характеризующее основные экономические показатели деятельности организации.

Источниками финансовых ресурсов потребительского кооператива являются:

- вступительные и паевые взносы пайщиков;
- заемные и привлеченные денежные средства;
- фонды собственных денежных средств.

КПК «Согласие» имеет высокий уровень доходов по полученным процентам за размещенные кредитные ресурсы. Численность персонала составляет 9 человек.

Уровень средней заработной платы по предприятию за 2016 год составил 44 821 руб., что выше показателя средней заработной платы за этот же период по Республике Хакасия, который составил 29 552 руб.

2.7 Заключительная оценка деятельности организации

Объектом исследования явился кредитный потребительский кооператив «Согласие», который имеет следующие особенности:

- пайщики кооператива являются собственниками и одновременно клиентами;
- цель деятельности — удовлетворение потребностей пайщиков в финансовой взаимопомощи;
- предоставляемые услуги — займы членам кооператива, управление личными сбережениями членов кооператива, консультационные услуги;
- выдача займов осуществляется по упрощенной системе на предпринимательские и потребительские цели, процентные и беспроцентные ссуды и займы
- источниками собственного капитала являются паевые взносы членов, доходы от предпринимательской деятельности, другие источники.

КПК «Согласие» по роду своей деятельности он является кредитной организацией, при этом ведение бухгалтерского учета осуществляется с применением форм отчетности для предприятий и организаций не банковской сферы.

При проведении развернутого анализа использовались как первичные финансовые документы, так и бухгалтерская отчетность за 2015 — 2016 гг.

На основе рассчитанных показателей можно сделать вывод, что финансовая ситуация, сложившаяся в КПК «Согласие» является стабильной. Основные показатели деятельности общества за исследуемый период имеют положительную динамику.

Как видно из представленной структуры аналитического баланса, источники средств для формирования финансовых активов кредитного кооператива складываются из: паевого капитала (основного и дополнительного); резервного капитала, формирующегося из собственных средств кооператива; целевого финансирования; долгосрочных и краткосрочных займов; сберегательных вкладов пайщиков кооператива на различных условиях; кредиторской задолженности.

Основные пассивные информативные соотношения: собственный капитал составляет 29,4 % в 2015 году и 22,5 % в 2016 году. Имеет место снижение собственного капитала на 14,46 %. Изменения вызваны структурным перераспределением средств резервного фонда в фонд недвижимого и особо ценного имущества, удельный вес которого составил в 2016 году 53,6 %.

Резервный фонд, являющийся обязательным для финансовой организации, составляет 78,35 % в 2015 году и 18 % в 2016 году.

Удельный вес паевого фонда в структуре собственного капитала КПК «Согласие» составляет 27,5 %. За 2015 —2016 гг. произошло увеличение паевого фонда на 228 тыс. руб., темп прироста составил 8,75 %.

Целевые средств в сумме 84 тыс. руб. представляют собой членские взносы членов кооператива. Их удельный вес составил 0,8 %.

Заемные источники КПК «Согласие» делятся на краткосрочные и долгосрочные, где основную часть занимают краткосрочные обязательства удельный вес которых составляет 98,7 % в 2015 году и 92,2 % в 2016 году.

Финансовые активы кооператива представлены: долгосрочными и краткосрочными займами; дебиторской задолженностью; финансовыми вложениями в ценные бумаги/ депозиты банков и т. д.; средствами на счетах.

Учитывая специфику деятельности кредитного кооператива, связанную с

удовлетворением потребности членов кооператива в займах, следует отметить, что кооператив функционирует на бесприбыльной основе.

Учитывая особенности функционирования кооператива, как финансовой организации можно рекомендовать рассматривать возможность увеличения собственного капитала, как за счет новых пайщиков, так и за счет полученных от основной деятельности доходов.

2.8 Вопросы экологии

Обеспечение экологической безопасности организации требует комплексного подхода. На начальном этапе необходимо определить производственные факторы, оказывающие негативное воздействие на окружающую среду. Оценка текущей ситуации осуществляется в рамках экологического аудита, в рамках которого проводится проверка деятельности организации нормативным требованиям, касающихся охраны окружающей среды и сохранения санитарно - эпидемиологического благополучия населения.

Экологическая безопасность напрямую связана с организацией и проведением производственного контроля, предусматривающего также формирования оптимальных условий не только для снижения вредности производства, но и для уменьшения ресурсоемкости техпроцессов. Экологический ПК подразумевает модернизацию защитного комплекса, обеспечивающего снижение объема вредных выбросов и разработку мероприятий, направленных на минимизацию вероятности возникновения нештатных ситуаций.

Осуществление производственного контроля в разрезе обеспечения экологической безопасности подразумевает контроль над техническим состоянием оборудования, обеспечивающего безопасность работников и возможность устранения последствий возникновения нештатной ситуации. Своевременное проведение экологического аудита на предприятии и

применение необходимых мер позволит избежать штрафных санкций.

Взаимосвязь проблем экологической безопасности хозяйственной деятельности организации и ее социального развития является наиболее сложной. Многие аспекты социального развития организации достаточно условно могут быть отнесены к экологической безопасности. Работы в этом направлении пока что находятся в стадии становления. Необходимо систематизировать нормативную базу экологических показателей по охране труда и технике безопасности, организации питания и отдыха, профилактике заболеваний работников. Вопросы повышения уровня профессиональных знаний, дополнительного пенсионного обеспечения, отдыха, а также влияние этих факторов на психоэнергетическое состояние человека и совместимость работников в коллективе, требуют серьезных экологических и социологических исследований. В результате всех этих исследований может быть разработана экологическая база дополнительных нормативов и методов контроля.

Социальная гармония человека и интеллектуального обеспечения хозяйственной деятельности организации, прежде всего с позиций ее экологизации, представляется сложной проблемой для разных типов организаций. Она требует поиска наиболее эффективных решений. В конечном счете, наиболее ответственные интеллектуальные, в том числе управленческие, решения принимают человек или группа людей. Социальное поведение человека в производственной деятельности, безусловно, зависит от экологических факторов хозяйственной деятельности организации. Поэтому взаимосвязь экологической безопасности и социального развития организации следует рассматривать как одно из приоритетных направлений экологических исследований.

Социальное благополучие организации, осуществляющую хозяйственную и экологическую деятельность, можно оценить с качественных позиций определенным уровнем комфорта пребывания работников организации на своих рабочих местах, степенью удовлетворенности результатами своего труда и адекватным размером получаемой заработной

платы, состоянием специальных удобств для отдыха, гигиены, охраны труда, питания, профилактики заболеваний. Состояние собственной удовлетворенности при участии в хозяйственной деятельности переносится в семьи работников организации.

Таким образом, главными объектами социального развития организации являются его работники и их семьи.

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КПК «СОГЛАСИЕ»

3.1 Обоснование мероприятий

Экономическая эффективность и сама возможность функционирования КПК «Согласие» определяются высококачественным профессиональным финансовым управлением.

КПК «Согласие» принимает личные сбережения от 3 месяцев до 3 лет. Процент по сбережениям составляет максимально 17 % годовых, что установлено требованиями ЦБ РФ.

Средства пайщиков, разместивших свои накопления по сберегательным программам, направляются кооперативом только на выдачу займов своим же пайщикам. Ставки по сберегательным программам и по займам устанавливаются и регулируются внутри кооператива и не зависят от курса иностранной валюты, таким образом, работа в кооперативе не зависит от ситуации на рынке.

Одним из условий успешной работы, которой является сбалансированность привлечения и выдачи денежных средств. Естественно, огромную роль играет количество пайщиков, КПК «Согласие» заинтересован в привлечении новых членов. Для расширения организации необходимо проводить ряд мероприятий. Остановимся предметнее на каждом из них.

Наиболее эффективными, являются:

- налаживание обратной связи с пайщиками — состоит в общении с существующими, потенциальными, а также бывшими членами КПК «Согласие», выяснении их пожеланий к работе организации, причин ухода, сборе и анализе жалоб с целью дальнейшего исправления ошибок;
- набор квалифицированного персонала — специалистов, которые не только разбираются в финансовой стороне вопроса, но и являются тонкими

психологами, смогут организовать индивидуальную работу с каждым из членов кооператива;

- материальное стимулирование — заключается в использовании ценовых способов привлечения и удержания членов КПК «Согласие», соблюдении баланса стоимости и качества предоставляемых организацией услуг, осуществлении оптимизации операций займа/сбережения;

- проведение рекламы — потребует финансовых вложений, однако наверняка окажется эффективным, поскольку потенциальные пайщики получают правильно представленную информацию о системе кредитной кооперации, выгодных условиях заемно-сберегательных операций, принципах работы некоммерческой организации, а также ее способности удовлетворить потребности граждан, вступивших в ряды КПК «Согласие»;

- налаживание связей с общественностью — комплекс таких мероприятий даст возможность создать определенный имидж кредитного потребительского кооператива, сформировать общественное мнение о нем, предоставить данные потенциальным пайщикам об успешности проведения финансовых операций путем публикации статистических данных, отчетности и т. д.;

- создание удобных условий сотрудничества — организация комфортных помещений, предоставление возможности пользования современными системами коммуникации для экономии времени, проведение праздников, лотерей и выдача подарков для стимулирования интереса к КПК, оказание дополнительных услуг, имеющих отношение к смежным рынкам;

- улучшение условий для сбережения и займа средств — предполагает разработку новых интересных программ, предложение высоких процентных ставок, отличный уровень обслуживания, максимально быстрое рассмотрение заявки и т. д.

Привлечение новых пайщиков требует разработки и внедрения комплекса мероприятий, реализация которых позволит достичь расширения кредитного потребительского кооператива и его выхода на новый уровень развития.

Тенденциями развития маркетинга услуг кредитных кооперативов выступают: утверждение образа торговой марки кооператива, позиционирование, рекламная стратегия, индивидуальные особенности, образ и восприятие которых в основном едины в масштабах рынка.

Для кредитного кооператива стоимость торговой марки — его истинный капитал, который может быть определен как совокупная стоимость атрибутов торговой марки, существенно влияющих на выбор пайщиков. Речь идет о денежной оценке способности этой марки изменять объем спроса пайщика. Эта оценка может быть как положительной, так и отрицательной, при прочих равных условиях именно она определяет склонность пайщика к приобретению заемно — сберегательных продуктов.

КПК «Согласие» может быть рекомендовано исследование рынка в поисках новых тенденций, связанных с перспективным изменением финансовых потребностей пайщиков, в частности: рисунок 3.1.

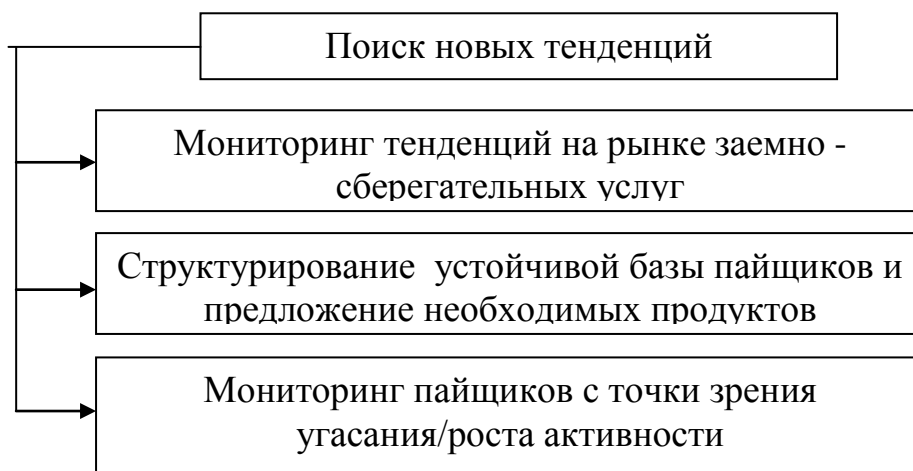


Рисунок 3.1 – Направления поиска новых тенденций, связанных с перспективным изменением финансовых потребностей пайщиков

Мониторинг тенденций на рынке заемно-сберегательных услуг должен осуществляться на основе анализа деятельности конкурентов и обращений пайщиков. Разработка и корректировка поведенческих моделей в зависимости от склонности пайщиков приобретать те или иные заемно-сберегательные продукты, позволяет более точно структурировать устойчивую базу пайщиков

и предложить пайщикам самые необходимые продукты.

Мониторинг пайщиков с точки зрения угасания/роста активности, своевременное предложение им новых заемно-сберегательных продуктов по завершению использования текущих с учетом особенностей активности пайщика в рамках поведенческой модели.

Использование альтернативных каналов реализации услуг:

Переход от прямых продаж продуктов к дистанционному обслуживанию пайщиков с помощью телекоммуникационных каналов связи для сокращения издержек и более подготовленного индивидуального воздействия на пайщика.

Расширение ассортимента услуг, оказание сопутствующих услуг, приспособленных под нужды региона, не запрещенных ФЗ «О кредитной кооперации».

Таким образом, для получения конкурентных преимуществ кооператив должен складывать средства в непосредственное привлечение пайщиков и продвижение заемно-сберегательных услуг на рынок.

Основные способы и методы привлечения пайщиков КПК «Согласие»:

1) Установление обратной связи с пайщиками:

- решение проблемы неосведомленности кооператива об отношении к нему пайщиков;
- получение информации о предпочтениях потенциальных пайщиков посредством анализа поступающих жалоб;
- опрос ушедших из кооператива пайщиков.

2) Повышение квалификации персонала по работе с пайщиками:

- решение проблемы прямого общения кооператива со своими пайщиками;
- работа с каждым пайщиком индивидуально;
- делегирование больших полномочий сотрудникам кооператива;
- использование CRM - технологии управления отношениями с пайщиками.

3) Ценовые способы привлечения и удержания пайщиков:

- установление оптимального соотношения между ценой и качеством предоставляемых услуг;
- снижение издержек и рационализация заемно-сберегательных операций;
- повышение ценности заемно - сберегательных продуктов для пайщика;
- сегментирование пайщиков.

4) Особенности рекламы кредитного кооператива:

- планомерная реклама имиджа кооператива минимизирует затраты на прямую рекламу;
- выбор коммуникации взаимодействия с потенциальными пайщиками;
- реклама заемно-сберегательных услуг;
- реклама системы кредитной кооперации;
- реклама потребности;
- реклама кооперативных принципов.

5) Мероприятия по связям с общественностью:

- создание климата доверия;
- формирование общественного мнения;
- внутрикооперативная философия;
- выпуск отчетов, публикация информации в прессе, проведение пресс-конференций об основных направлениях политики кооператива и кооперативных принципов;
- установление неформальных отношений как между пайщиками, так и клиентами;
- улучшение имиджа кооператива через благотворительность.

6) Стимулирование сбыта:

- создание в кооперативе комфортной обстановки, удовлетворяющей потребностям пайщика;

- подготовка, тренинг и мотивация сотрудников (организация соревнования между ними);
- оснащение помещений кооператива с точки зрения удобства пайщиков, снабжение помещений необходимыми информационными материалами (справочниками, каталогами, консультационными листовками);
- проведение акций по привлечению пайщиков (организация консультационных дней, конкурсов, лотерей, вручение подарков, выпуск календарей, авторучек и прочей атрибутики с фирменной символикой);
- управление присутствием пайщика в кооперативе, сокращение времени его ожидания до минимума;
- внедрение стимулирующих (мотивационных) программ для пайщиков и сотрудников;
- расширение времени доступа пайщиков к услугам кооператива;
- физическое увеличение продолжительности работы подразделений кооператива, непосредственно обслуживающих пайщиков;
- использование современных электронных каналов связи;
- проникновение в смежные рынки — предоставление различным пайщикам широкого перечня разнообразных услуг — финансовых и нефинансовых в одном месте.

7) Развитие системы продаж:

- наличие устойчивого конкурентного преимущества, уникальность предложений;
- уменьшение затрат на продажи одному пайщику и рост величины сделки;
- работающая система планирования и контроля;
- команда результативных менеджеров.

8) Повышение уровня производительности:

- обучение сотрудников;

- «индустриализация услуг» — установка дополнительного оборудования, самообслуживание, автоматизация;

- разработка более эффективных услуг, увеличение гибкости или изменение величины спроса.

9) Разработка конкурентных схем заемно-сберегательных услуг посредством создания со «смежными» организациями (риэлторы, страховщики, оценщики) замкнутого «производственного» цикла.

Оптимальные условия предоставления заемно-сберегательных услуг:

- уровень процентной ставки;
- скорость рассмотрения заявки;
- дружелюбное отношение к пайщику;
- помощь в подборе товаров, на нужды которого берется займ;
- оформление страховки в кооперативе;
- организация обслуживания по принципу «одного окна»;
- развитие различных форм дистанционного обслуживания;
- качественная работа персонала кооператива.

Таким образом, в основе эффективной работы КПК «Согласие» находится стратегический имидж кооператива как социально ответственной организации, реализующей значительные благотворительные и спонсирующие программы в регионе, направленные на формирование благоприятной бизнес-среды на территории, увеличение числа предпринимателей, занимающихся малым бизнесом вообще или в каких-либо определенных отраслях.

Таким образом, развитие заемно-сберегательных услуг — важнейшая стратегическая и коммуникационная задача кредитных кооперативов. Специфика эффективности коммуникационных бизнес-стратегий по продвижению заемно-сберегательных услуг в кредитном кооперативе определена как рыночными принципами, так и принципами кредитной кооперации: экономичности коммуникационных проектов (затраты на проекты адекватны привлекаемому денежному потоку), окупаемости всех предлагаемых проектов в обозримый период и прибыльности.

3.2 Расчет основных показателей

Рассмотрев возможности деятельности и определив основные направления, в рамках реализации программы повышения эффективности деятельности КПК «Согласие», сформируем план мероприятий на рисунке 3.7.

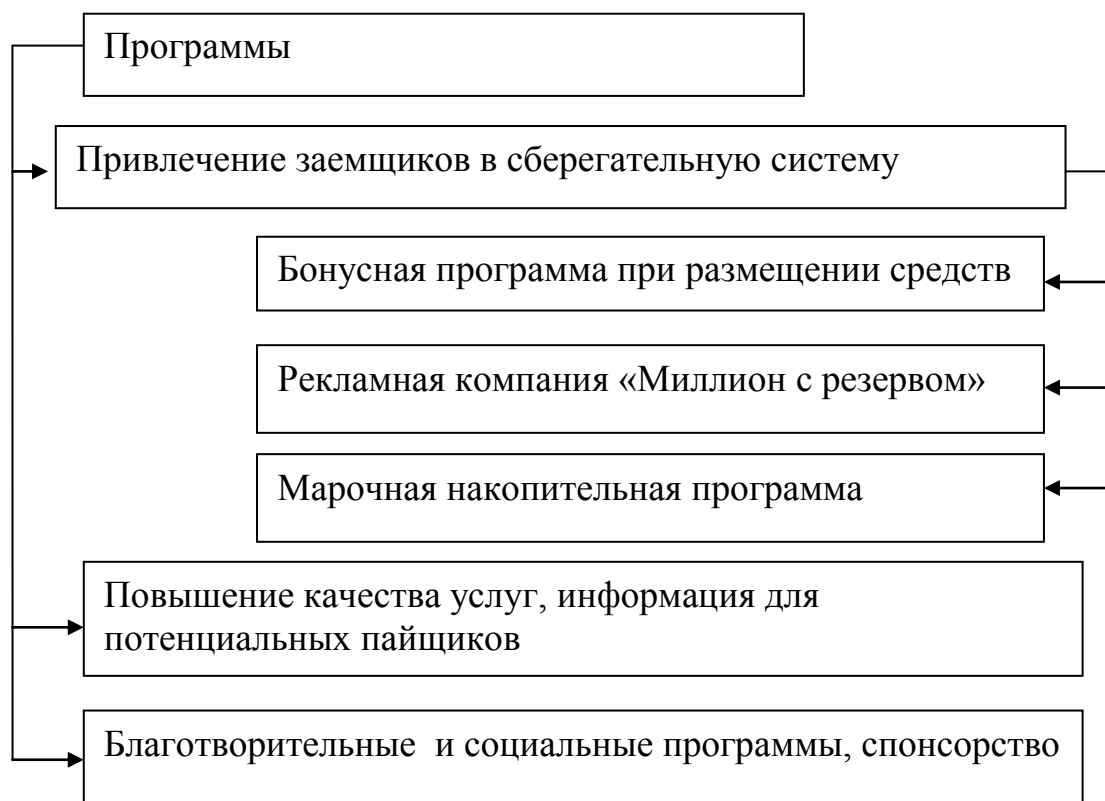


Рисунок 3.2 — План мероприятий по реализации программы повышения эффективности деятельности КПК «Согласие»

Мероприятие 1 — Привлечение заемщиков в сберегательную систему:

Система привлечения заемщиков в сберегательную систему КПК «Согласие», заключающаяся в том, чтобы привлечь сберегателей интересными условиями размещения средств и предоставления займов.

Условия программы: заемщик, исправно погашающий займ, может получить специальный бонус в виде открытого счета сроком на 12 месяцев на сумму 5 % от суммы взятого займа с невозможностью расторжения договора. Данная технология позволит кооперативу существенно нарастить приток сберегателей, и показать заемщикам преимущества пользования

сберегательными услугами в кооперативах.

Рекламная кампания «Миллион с резервом» предполагает, что в ходе данной кампании широкому кругу общественности в разных СМИ г. Абакана может быть представлен информационный материал, о том, каким образом обычный пайщик, внося ежемесячно определенную сумму денежных средств на накопительную сберегательную программу кооператива, может накопить миллион рублей.

Марочная накопительная программа: Пайщику выдается накопительная книжка с внесенными в нее на оборотной стороне данными по пайщику: ФИО, номер паевой книжки, дата открытия накопительного паевого счета, а также на лицевой стороне фамилия и имя ребенка, для которого открыта накопительная программа. Вносить накопительные паевые взносы можно суммами: 200, 500 и 1000 рублей. Пайщик может вносить не более одного платежа в месяц на накопительные паи равного первоначальному.

В случае внесения платежа большего первоначального, подарочная марка (марки) дарится по наименьшему номиналу. При условии внесения 12 платежей в течение 12 месяцев по 200 рублей, пайщик получает в подарок 13 марку на следующий месяц после внесения 12 — го платежа на сумму 100 рублей. Частичные выплаты сумм со счета накопительных паев не производятся. Накопления могут быть выплачены в полной сумме после окончания срока накопления, соответственно на 13 — й месяц, но не ранее, чем по истечении месяца после последнего платежа. По окончании 12 платежей (не менее чем 12 месяцев) сумма по накопительным паям на имя ребенка может быть выплачена пайщику наличными деньгами по предъявлении им накопительной книжки, паспорта или по его желанию переоформлена на любой другой вид личных сбережений. Заккрытие счета по накопительным паям на имя ребенка производится в установленном порядке на основании заполненного и подписанного пайщиком расходного ордера.

Мероприятие 2 — Повышение качества услуг и информация для потенциальных пайщиков: Оптимальным вариантом привлечения пайщиков по

этой программе является проведения дней открытых дверей, проведения встреч с потенциальными пайщиками в различных организациях либо на местных мероприятиях. Через местные СМИ распространение информация о новых заемно — сберегательных программах. Розыгрыш среди пайщиков лотереи. В офисах кооператива пайщики могут бесплатно получить литературу на финансовую тематику в электронном виде.

Мероприятие 3 — Благотворительные и социальные программы, спонсорство. В рамках этого мероприятия может быть предложено ведению таких социальных программ, как «здоровье», «воспитание и образование детей», «рост семейного достатка». Публикация статей в местных газетах, сотрудничество с местной администрацией, активная социальная политика сделало данный кооператив самым быстроразвивающимся в регионе.

Спонсорство конкурса «Учитель года», публиковал интересные информационные статьи в местной газете в рубрике «Кооперация добрых дел». Кооператив также не забывал и о своих пайщиках. Ежегодно рассылал им поздравления с Днем учителя, с 8 марта, 23 февраля. Проводил ежегодные конкурсы для учителей и их семей, разыгрывал лотереи. Разработаны специальные заемные программы для учителей и школ.

Таким образом, при обслуживании пайщиках кредитным кооперативам не стоит забывать о возможности предоставления самых разнообразных услуг пайщикам. Список стандартных услуг:

- предоставление займов;
- размещение сбережений,
- накопительные пенсионные программы;
- консультационная и информационная поддержка (финансовое образование).

Кредитный кооператив, привлекая сбережения, должен позиционировать себя как надежный, безопасный, стабильный и восприимчивый к потребностям пайщиков финансовый институт. Кооперативный менеджмент должен донести до своих пайщиков, что неформальные методы сбережения не предоставляют

полный комплекс береговых услуг.

Итак, в качестве предложения по привлечению берегователей КПК «Согласие» может быть предложен план рекламной акции («подарок за покупку») главный приз — путевка на двоих в Тайланд. План рекламной акции представлен в таблице 3.1.

Таблица 3.1 — План рекламной акции по привлечению берегователей

Наименование	Условия проведения
Место проведения акции	Офис КПК «Согласие»
Концепция акции	«подарок за покупку» (2 приза путевки на двоих в Тайланд,
Срок проведения акции	С 01 июля по 01 октября 2017 г.
Определение победителя и выдача призов	10 октября 2017 года

Смета рекламной акции будет состоять всего лишь из трех пунктов: подготовка — разработка идеи; привлечение к акции — рекламная поддержка; призы — количество путевок — 2 шт.

Смета затрат на проведение рекламной акции приведена в таблице 3.2.

Таблица 3.2 — Смета затрат на проведение рекламной акции

Наименование	Ед.Измерения	Количество	Общая стоимость, руб.
Реклама на радио «Сибирь»	1 сек. — 300 р Продолжительность 10сек.	Ежедневно в	20 800
Реклама в журнале «Территория выбора»	Шт.	6	28 000
Призовой фонд	Тур - путевка	2 шт.	104 000 руб.
Итого			152 800 тыс. руб.

Больше всего смета рекламной акции зависит от призов. Эта статья является самой крупной. В смету следует включить расходы на коммуникации — это расходы на информирование через СМИ и другими способами. К началу акции необходимо и прорекламирровать акцию по радио ТВ и журнале «Территория выбора». Акция рассчитана на три месяца. За этот период

посредством активной рекламы, информация должна быть доведена до потенциальных вкладчиков. Помимо информации о проведении акции, в средствах массовой информации должны фигурировать благотворительные акции, проводимые КПК «Согласие» за этот же период для создания благоприятного имиджа финансово устойчивой компании.

При проведении рекламной акции должна всегда рассматриваться возможность медиа - поддержки. Это может быть как прямая реклама, так и PR - мероприятия, проводимые во время акций. Анонс акций, кросс - промоушн в СМИ многократно увеличивает эффективность самой акции, вовлекая в участие большее количество человек. При этом, акция может проводиться как в месте продаж, так и не быть привязанной к конкретной торговой точке.

Промоушны не дают возможности вовлекать потребителя в построение отношений с торговой маркой, непосредственно в коммуникационный процесс. При объединении креативных усилий, продлевается «срок жизни» промоушена – одна и та же коммуникация доставляется человеку в разное время в разных местах.

Резюмируя вышесказанное, придем к простым критериям эффективного проведения рекламной акции:

1. Необходимо четкое понимание целей акции, ее задачи и того, что же качественно и количественно мы должны получить в конце.
2. Какие критерии успешности акции мы будем применять для оценки ее эффективности, механизм контроля и внесения поправок во время акции.
3. Перед началом разработки креатива и механики акции нужно знать: суть бренда, его отличие от конкурентов; что сейчас происходит на рынке этого бренда, какая маркетинговая активность у конкурентов.
4. В процессе разработки акции необходимо подумать о том, как и, главное, зачем целевой аудитории взаимодействовать с нашей коммуникацией. Каким образом будут вовлекаться в промоушн новые покупатели, что им для этого нужно.

3.3 Прогноз показателей по реализации программы

Для КПК «Согласие» выгода от привлечения сберегателей состоит в пополнении фонда финансовой взаимопомощи, привлечении дополнительных пайщиков, реализация своей социальной миссии.

Пайщики получают выгоду в виде компенсаций за вложенные сбережения, возможность быстрого доступа к заёмным ресурсам.

Государство получает выгоду в виде налоговых поступлений, аккумуляции сбережений в финансовых институтах и развитие потребительского и предпринимательского кредитования.

Таким образом, привлечение сбережений в КПК «Согласие» позволит усовершенствовать кооперативный менеджмент и расширить сферу деятельности.

Рассчитаем прогнозный результат от проведения рекламной акции. Планируемый объем привлеченных пайщиков за 3 месяца составит 25 человек. Средняя сумма сберегательного взноса составит 40 000 руб. из расчета размещения сбережений сроком на один год под 16,99 %; годовых и размещением этих денежных средств под 18 % со сроком размещения 3 месяца, рассчитаем объем дохода КПК «Согласие» в таблице 3.3.

Таблица 3.3 — Расчет прогнозных результатов от проведения рекламной акции

Наименование	Кол -во	Стоимость, руб.	Общая сумма, руб.
Паевой фонд	25	200,0	5 000,0
Сумма вкладов	25	40 000,0	1 000 000,0
Проценты к выплате	16,99		169 900,0
Проценты к получению	18		540 000,0
Процентная маржа			370 100,0

Таким образом, по результатам проведения рекламной акции по привлечению сберегателей КПК «Согласие», при условии привлечения 25 пайщиков за 3 месяца, сумма паевого фонда увеличится на 5 000 руб. (паевой

взнос составляет 200 руб.). Прогнозная сумма привлеченных средств составит 1 000 000 руб. сумма процентов подлежащих выплате сберегателям по окончании срока размещения (год) составит 169 900 руб. Проценты полученные компанией за размещение этих денежных средств со сроком займа 3 месяца составят 540 000 руб.

Рассмотрим изменение основных финансовых показателей КПК «Согласие» после проведения акции. Изменение структуры и динамики собственного капитала приведено в таблице 3.4.

Таблица 3.4 — Анализ изменения структуры и динамики собственного капитала

Показатели	2016 г.		Прогноз		Отклонение	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	%
Всего собственный капитал	10 296,0	100,0	10 301,0	100,0	5,0	0,05
Паевой фонд	2 834,0	27,5	2 839,0	27,6	5,0	0,18
Целевые средства	84,0	0,8	84,0	0,8	0	0
Фонд недвижимого и особо ценного имущества	5 522,0	53,6	5 522,0	53,6	0	0
Резервный фонд	1 856,0	18,0	1 856,0	18,0	0	0

Как видно из таблицы 3.4, изменение паевого фонда в сторону увеличения на 5,0 тыс. руб. составит 0,18 %. Рассчитаем прогноз финансовых результатов от проведения акции в таблице 3.5.

Таблица 3.5 — Финансовые результаты

Показатели	2015 г.	2016 г.	Прогноз	Отклонение	
	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма тыс. руб.	%
Проценты к получению	5 410	4266,0	4806	540	12,7
Проценты к уплате	4621	5249,0	4722	527	10,0
Прочие доходы	657	325,0	555	230	70,8
Прочие расходы	225	46,0	32	14,0	30,4
Прибыль (убыток) до налогообложения	1 221	704,0	607	1311	186,2
Изменение отложенных налоговых обязательств	211	140,0	121	19	13,6
Прибыль чистая	1010	564,0	728	1292	229,1

Как видно из таблицы 3.5, проведение рекламной акции по привлечению пайщиков КПК «Согласие», улучшит свои финансовые результаты. Сумма основного дохода (проценты к получению) увеличится на 12,7 %, что составит 540,0 тыс. руб. Прибыль до налогообложения 607,0 тыс. руб., что больше чем в 2016 году на 1311 тыс. руб.

Результатом 2016 года у КПК «Согласие» был убыток, который сложился в результате покрытия из нераспределенной прибыли непогашенных займов. В 2017 году повторение ситуации исключено, поэтому результат ожидается положительный, больше чем в 2016 году на 1292 тыс. руб.

Результат непосредственно от проведения акции приведен в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Расчет эффективности рекламной акции

Наименование	Результат
Процентная маржа, руб.	370 100,0
Сумма затрат на рекламную акцию, руб.	152800,0
Финансовый результат от проведения акции, руб.	217300,0
Рентабельность рекламной акции, %	70,3 %

Финансовый результат от проведения акции составит 217 300 руб.

Дополнительный объем больше на 70,3 % — это хороший показатель, свидетельствующий о том, что акция была эффективной.

Безусловно, привлечение новых пайщиков требует времени и сил, однако при правильном использовании перечисленных инструментов влияния можно достичь расширения кредитного потребительского кооператива и его выхода на качественно новый уровень развития.

Таким образом, алгоритм привлечения сбережений в кредитном кооперативе выглядит следующим образом:

- оценка внутренних возможностей кооператива и привлечение внешних экспертов в случае необходимости;

- проведение исследования спроса на сберегательные услуги среди потенциальных сберегателей различных типов и предложения сберегательных услуг среди ближайших конкурентов;
- планирование проекта, разработка и установление цен на сберегательные услуги для проекта;
- составление перечня контрольных вопросов с целью контроля выполнения всех поставленных задач перед запуском проекта по привлечению сбережений в КПК;
- разработка критериев для проекта;
- оценка результатов и пересмотр сберегательных программ, ценообразования, действий, управленческой информационной системы и т. п. в случае необходимости;
- развитие стратегии по управлению излишней ликвидностью.

Успешная реализация проекта по привлечению сбережений выгодна всем объектам микрофинансового сектора экономики.

Для кредитных кооперативов выгода состоит в пополнении фонда финансовой взаимопомощи, привлечении дополнительных пайщиков, реализации своей социальной миссии.

Пайщики получают выгоду в виде компенсаций за вложенные сбережения, возможность быстрого доступа к заёмным ресурсам.

Таким образом, соблюдение вышеуказанных принципов привлечения сбережений в кредитных кооперативах позволит усовершенствовать кооперативный менеджмент и расширить сферу деятельности кредитного кооператива.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе практического исследования финансовой деятельности и оценки финансового состояния КПК «Согласие» выяснено следующее:

КПК «Согласие» является кредитным кооперативом, выполняющим три основные функции:

1) Удовлетворение потребностей членов кредитного кооператива в мелком кредите на выгодных условиях. Эта функция вытекает из основной цели создания и функционирования кредитного кооператива.

2) Сохранение и приумножение сбережений членов кооператива. Кредитные кооперативы принимают денежные средства (вклады) от своих членов, которые затем используют на предоставление кредитов другим участникам кооператива.

3) Кредитный кооператив выступает посредником между банками и членами кооператива при предоставлении своим членам заемных средств. Посредническая деятельность кредитного кооператива проявляется также в оказании банковских услуг, услуг по сбыту товаров, по снабжению своих членов средствами производства и других услуг.

В структуре активного капитала наибольшую долю составляют оборотные активы – 81,85 %, доля внеоборотных активов в 2016 году составляет 18,15 %, собственный капитал занимает 22,5 % структуры баланса, заемный капитал 77,5 %, увеличение суммы текущих активов составило 1347 тыс. руб., темп роста 3,7 %. Основной удельный вес в структуре оборотных активов занимают финансовые вложения 94,4 %.

Общий коэффициент оборачиваемости оборотных активов составил 0,11 оборотов, длительность оборота велика и обусловлена профилем деятельности организации. За 2016 год все показатели рентабельности, рассчитанные на различных стадиях прибыли, имеют отрицательное значение, ввиду полученного убытка.

Основой собственного капитала является паевой фонд, целевые средства,

фонд недвижимого и особо ценного имущества, резервный и иные целевые фонды. Резервный фонд, являющийся обязательным для финансовой организации, составляет 78,35 % в 2015 году и 18 % в 2016 году. Изменения вызваны перераспределением средств резервного фонда в фонд недвижимого и особо ценного имущества, удельный вес которого составил в 2016 году 53,6 %.

В организации наблюдается соответствие структуры имущества и обязательств. Выявлено нормальное состояние текущей платежеспособности и ликвидности.

За анализируемый период наблюдается незначительное повышение показателей деловой активности все показатели рентабельности, рассчитанные на различных стадиях прибыли, имеют положительное значение.

Кооператив как финансовая организация должен рассматривать возможность увеличения собственного капитала, как за счет новых пайщиков, так и за счет полученных от основной деятельности доходов. Доходы необходимо использовать на увеличение паевого капитала, выплаты на дополнительные паи, а также на создание резервов.

Направлениями развития кредитного кооператива могут быть усиление специализации по разным продуктам и отдельным сегментам рынка, освоение новых заемно-сберегательных технологий.

Кредитный потребительский кооператив представляет собой некоммерческую финансовую организацию, одним из условий успешной работы которой является сбалансированность привлечения и выдачи денежных средств. Естественно, огромную роль играет количество пайщиков, КПК заинтересован в привлечении новых членов. Для расширения организации необходимо проводить ряд мероприятий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации(часть первая) от 30.11.1994 N 51 —ФЗ (ред. от 23.05.2016).
2. Федеральный закон от 18.07.2009 № 190 —ФЗ «О кредитной кооперации»(ред. от 03.07.2016).
3. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 № 135 —ФЗ (ред. от 13.07.2015).
4. Абдукаримов, И. Т. Анализ хозяйственной деятельности потребительской кооперации. Учебник /И. Т. Абдукаримов. — М.: Экономика, 2016. — 320 с.
5. Борзунова, О. А. Комментарий к Федеральному закону от 18 июля 2009 г. №190 — ФЗ «О кредитной кооперации»/О. А. Борзунова. — М.: Юстицинформ, 2015. — 232 с.
6. Виноградова, М. В. Организация и планирование деятельности организаций сферы сервиса: Учебное пособие / М. В. Виноградова, З. И. Панина. — М.: Дашков и К, 2016. — 448 с.
7. Елизаров, Ю. Ф. Экономика организаций (организаций): учебник / Ю. Ф. Елизаров. – М.: Экзамен, 2016. – 495 с.
8. Зайцев, Н. Л. Экономика, организация и управление предприятием: учебное пособие / Н. Л. Зайцев. – М.: Инфра–М, 2016. – 453 с.
9. Маркова В. Д. Маркетинг менеджмент: учебное пособие /В. Д. Маркова. — Москва: Омега —Л, 2015. — 204 с.
10. Медведева, О. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник /О. В. Медведева, Е. В. Шпилева, А. В. Немова – Ростов н/д: Феникс, 2015. – 325 с.
11. Панова, А. К. Планирование и эффективная организация продаж: Практическое пособие / А. К. Панова. — М.: Дашков и К, 2016. — 192 с.
12. Современный маркетинг: Настольная книга по исследованию рынка: Учебное пособие. 3 —2 изд. перераб. и доп./ Под ред. Хруцкого В. Е.– М.:

Финансы и статистика, 2015. – 560 с.

13. Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия: учебник / Л. А. Чалдаева. – Москва: Юрайт, 2015. – 347 с.

14. Шепеленко, Г. И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии: учебное пособие / Г. И. Шепеленко. – Ростов —на —Дону: МарТ, 2016. – 600 с.

15. Экономика, организация и управление на предприятии: учебное пособие / [А. В. Тычинский и др.]. – Ростов–на–Дону: Феникс, 2016. – 475 с.

16. Экономика отрасли: учебное пособие / В. Я. Поздняков, С. В. Казаков. – М.: ИНФРА —М, 2015. – 307 с.

17. Экономика предприятия: учебник / И. Н. Чуев, Л. Н. Чуева. – М.: Дашков и К, 2015. – 414 с.

18. Экономика предприятия: учебник / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. – Москва: Финансы и статистика, 2015. – 334 с.

19. Экономика организаций (организаций): учебник / А. И. Нечитайло, А. Е. Карлик. – М.: Проспект: Кнорус, 2016. – 304 с.

20. Экономика предприятия: учебник / [В. М. Семенов и др.]. – Санкт —Петербург: Питер, 2016. – 416 с.

21. Жилкина, А. Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия/А. Н. Жилкина. — М.: Инфра — М, 2016. — 332 с.

22. Аганов, А.Н. Нормативно-правовое регулирование потребительского кредитования в России: проблемы, задачи и возможности // Российская юстиция. М.: Юрист. –2013. – № 1 – С. 23-26.

23. Анисимова, М.О. Риски при потребительском кредитовании // Актуальные проблемы права и отраслевого законодательства: материалы Всероссийской научно-практической заочной конференции, посвященной 80-летию Московской государственной юридической академии им. О.Е. Кутафина и 80-летию БГУЭП. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2012. – Вып. – 6. – С. 221-226.

24. Баканова, О.А. Включение в договор потребительского кредита условий, ущемляющих права заемщика-потребителя // Гражданин и право. М.: Новая

правовая культура. — 2014. — № 4. — С. 43-51.

25. Баканова, О.А. К проблеме определения понятия договора потребительского кредита // Академический юридический журнал. Иркутск. — 2015. — № 1 (39). — С. 44-50.

26. Баканова, О.А. Ответственность кредитора по договору потребительского кредита с позиции специального нормативного регулирования // Проблемы гражданского общества и правового государства: сборник статей и материалов. Чита. — 2014. — Вып. 14. — С. 94-99

27. Баканова, О. А. Ответственность кредитора по договору потребительского кредита с позиции специального нормативного регулирования // Проблемы гражданского общества и правового государства: сборник статей и материалов. Чита, 2015. — Вып. 14. — С. 94-99.

28. Бубнов, И. Л. Кредитная кооперация как особый вид банковской деятельности//Вестник Финансового университета. — 2016. — № 11. — С. 32 —37.

29. Внуков, Н. А. Договор потребительского кредита как вид потребительского договора // Право и экономика. М.: Юстицинформ. — 2016. — №4. — С. 21-25.

30. Захаров, А. Н. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы оценки и механизмы увеличения/А. Н. Захаров, А. А. // Бизнес и банки. —2015. — №3 — С. 15 —21.

31. Сарварова, Е. П. Методические аспекты оценки финансовой устойчивости и надежности кредитных кооперативов//Аудит и финансовый анализ. — 2015 —№4. — С. 17 —28.

32. Салитов, Л. Р. Устойчивое развитие и качество экономического роста/ Л. Р. Салитов// Экономические науки. — 2016. —№11 (48). — С. 140 —146.

Бухгалтерский баланс

На

31 декабря 2016 г.

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

Организация КПК «Согласие» по ОКОПО

Идентификационный номер налогоплательщика ИИН

Вид экономической деятельности по ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма собственности

Собственность с долей федеральной
собственности

Единица измерения: тыс. руб.

ОКЕИ

Местонахождение (адрес): 655004, ХАКАСИЯ РЕСП. Г.АБАКАН, УЛ.

Коды		
31	12	2016
65		16
384		

АКТИВ	Код	На 31.12.2016 года	На 31.12.2015 года	На 31.12.2014 года
1	2	3	4	5
I. Внеоборотные активы				
Нематериальные активы	1110			
Результаты исследования и разработок	1120			
Основные средства	1130		5522	
Доходные вложения в материальные ценности	1140			
Финансовые вложения	1150	2789	4754	
Отложенные налоговые активы	1160			
Прочие внеоборотные активы	1150			
Итого по разделу I	1100	4754	8311	
II. Оборотные активы				
Запасы	1210			
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
Дебиторская задолженность	1230	296	180	
Краткосрочные финансовые вложения	1250	35373	22179	
Денежные средства	1260	1801	13764	
Прочие оборотные активы	1270			
Итого по разделу II	1200	37470	36123	
БАЛАНС	1600	45565	40643	

ПАССИВ	Код	На 31.12.2016 года	На 31.12.2015 года	На 31.12.2014 года
1	2	5	4	3
III. Капитал и резервы				
Уставный капитал	1310			
Паевой фонд	1320	2834	2606	
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
Резервный капитал	1360		5522	
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370			
Итого по разделу III	1300	10296	12037	
IV. Долгосрочные обязательства				
Заемные средства	1410			
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Резервы под условные обязательства	1430			
Прочие долгосрочные обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400			
V. Краткосрочные обязательства				
Заемные средства	1510	32707	25794	
Кредиторская задолженность	1520	2562	109	
Доходы будущих периодов	1530			
Резервы предстоящих расходов	1540			
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	35485	26137	
БАЛАНС	1700	45565	40643	

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах

за январь-декабрь 20 16 г.

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

Организация КПК «Согласие» по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика ИНН

Вид экономической деятельности по ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма собственности частная по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ

Коды		
0710002		
31	12	2016
384		

Наименование показателя	Код строки	За январь-декабрь 2016 года	За январь-декабрь 2015 года
1	2	3	4
Выручка	2110		
Себестоимость продаж	2120		
Валовая прибыль	2100		
Коммерческие расходы	2210		
Управленческие расходы	2220		
Прибыль (убыток) от продаж	2200		
Доходы от участия в других организациях	2310		
Проценты к получению	2320	4266	5410
Проценты к уплате	2330	(5249)	(4621)
Прочие доходы	2340	325	657
Прочие расходы	2350	(46)	(225)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	(704)	1221
Текущий налог на прибыль	2420		
в т.ч. постоянные налоговые обязательства	2421		
Изменение отложенных налоговых активов	2430		
Изменение отложенных налоговых обязательств	2450	140	(211)
Прочее	2460		
Чистая прибыль (убыток)	2400	(564)	1010

Квалификационная работа выполнена мной самостоятельно.
Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в 1 экземпляре.

Список используемых источников _____ наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру.

«___»_____ 2017 г.

дата

(подпись)

(Ф.И.О.)